

# ***Cahiers du CRISES***

Collection  
«***Working Papers***»

Études théoriques

No 9911

## **La mondialisation rend-t-elle obsolètes les modèles de développement nationaux?**

par Pierre Langlois  
sous la direction de Paul R. Belanger

septembre 1999

Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)  
Collection Études théoriques – no ET9911  
« **La mondialisation rend-t-elle obsolètes les modèles de développement nationaux ?** »  
Pierre Langlois

Dépôt légal : 1999  
Bibliothèque nationale du Canada  
Bibliothèque nationale du Québec

ISBN : **2-923140-63-X**

## RÉSUMÉ

Ce travail veut démystifier le discours dominant sur la mondialisation. Selon la nouvelle orthodoxie, nous entrons dans une phase historique où les flux transfrontaliers de biens et services, des investissements, de la finance et des technologies, ont pour effet de créer un marché globalisé où la loi du prix uniforme va dominer. Il s'ensuit, selon cette logique, que l'État-nation est devenu un acteur désuet, que les capitalismes nationaux, avec leurs politiques industrielles et leurs systèmes de gouvernance particuliers, devront éventuellement converger vers un système de libre-marché de type anglo-américain.

Nous tenterons de démontrer, en confrontant des auteurs soutenant cette thèse et leurs opposants, que cette conclusion est grandement exagérée. Que souvent, ce discours masque des intérêts idéologiques en faveur de la plus grande latitude possible pour le capital. De fait, la compétition industrielle se faisant de plus en plus sur la base de l'innovation et de la créativité, le rôle d'un secteur public dynamisant, comme catalyseur des efforts nationaux en ce sens, pourrait s'avérer un atout de taille dans le contexte actuel.

## TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	1
I. LA MONDIALISATION ET L'ÉTAT-NATION EN QUESTION.....	6
1.1 Mondialisation et cohésion sociale.....	10
1.2 L'ouverture qualitative des frontières.....	15
1.3 Mondialisation et légitimité politique du commerce libéralisé.....	16
IL VERS LA CONVERGENCE DES MODÈLES DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE?.....	18
2.1 La mondialisation en marche.....	21
2.2 La production internationalisée.....	22
2.3 Les firmes transnationales.....	25
2.4 La mondialisation et le pouvoir grandissant du marché capitaliste.....	26
2.5 Le déclin de l'État-nation .....	28
2.6 L'asymétrie entre les États-nations.....	32
2.7 Mondialisation et remise en question de la démocratie.....	34
III. LES MARCHÉS ONT-ILS EFFECTIVEMENT SUPPRIME LA SOUVERAINETÉ DES ÉTATS.....	36
3.1 Contexte institutionnel du fordisme.....	40
3.2 La crise des années 1970.....	41
3.3 La révolution anti-keynésienne .....	42
3.4 Encadrer les comportements opportunistes.....	45
3.5 Composition des particularismes nationaux.....	46
3.6 Copier intégralement un modèle particulier est irréaliste.....	47
3.7 Deux options : l'État néo-libéral et l'État néo-corporatiste.....	50
3.8 Flexibilité et dévolution des pouvoirs.....	52
CONCLUSION .....	55
BIBLIOGRAPHIE.....	58

## INTRODUCTION

Il est de lieu commun que la perte de souveraineté économique des États au profit des firmes transnationales et des marchés est un fait incontournable. Dès lors, la mondialisation devient une contrainte extérieure qui justifie la subordination de la société civile et du politique à la logique capitaliste car toute politique nationale volontaire serait impraticable et contre-productive. L'évolution du climat intellectuel s'arrime ici avec la croissance des échanges de biens et services ainsi que la transnationalisation de la production à la base de la mondialisation. En effet, la progression des marchés dépasserait de loin la capacité d'ajustement des sociétés et des gouvernements, et encore plus la possibilité d'en maîtriser la trajectoire. Théoriquement, selon cette perception, il devrait se produire à l'échelle de la planète une convergence des modèles nationaux de développement vers celui qui est le mieux adapté aux nouvelles circonstances: le modèle anglo-américain du libre-marché. Par contre, certains (associés à l'École de la régulation entre autres) font ressortir la place toujours légitime du politique dans le processus de mondialisation, ainsi qu'un possible redéploiement de l'action publique aux niveaux régional et supranational. Car le marché capitaliste ne pourrait survivre sans un quelconque encadrement d'ordre public.

Nous allons présenter dans ce travail la perspective régulationniste sur l'État-nation à l'ère de la mondialisation, en nous inspirant surtout de l'économiste Robert Boyer et du sociologue Roger Hollingsworth; et une approche de la mondialisation que l'on pourrait qualifier de néo-schumpeterienne, avec la politologue Susan Strange. La perspective néo-schumpeterienne postule que des poussées périodiques de destruction créatrice correspondent à des révolutions technologiques fondamentales qui induisent des bonds qualitatifs majeurs de productivité. Ces innovations encouragent la diffusion de nouveaux principes, et de ce fait une convergence vers les meilleures pratiques de production. Une fois atteint un stage critique de développement, il est difficile pour les économies nationales, et les firmes, de rester à l'écart de ce nouveau régime technologique; une trajectoire universelle de développement s'impose alors (Elam, 1990:45). Ce paradigme manifeste un fort déterminisme technologique dans la mesure où les institutions sont ici à la remorque des forces technologiques et économiques.

Au contraire, les travaux de l'école de la régulation sont intéressés à abattre les cloisons séparant l'économie et le politique. Il s'agit de contourner les déterminismes du marché ou des technologies propres aux explications marxistes et libérales (ibid.,57). En effet, les régulationnistes partagent, avec la tradition institutionnaliste de Karl Polanyi, la conviction que les

marchés sont des vecteurs d'instabilité et que, laissés à eux-mêmes, ils menacent la société<sup>1</sup>. Le marché est donc une institution parmi d'autres et les sociétés assimileront les nouveaux systèmes techno-économiques en fonction de leurs normes culturelles. Ainsi, l'école de la régulation accorde une grande considération à l'existence de différents types de capitalismes parmi les pays industrialisés.

Deux concepts clés ici permettent d'articuler la cohérence systémique des phases individuelles du développement capitaliste. Il y a d'abord le *régime d'accumulation* qui réfère aux conditions de la production assurant l'accumulation du capital; et le *mode de régulation* qui met en relief la combinaison des institutions et des normes culturelles qui permettent la reproduction du capital. L'établissement et la consolidation du mode de régulation passent par l'entremise de PÉtat-nation. Les conflits sociaux, et les compromis qui vont les résorber, auront permis d'atteindre un équilibre raisonnable entre l'économie et la vie démocratique. Des écarts apparaissent entre les économies nationales au niveau, par exemple, de la propension des institutions non marchandes à intervenir dans les activités économiques. Les deux modèles de référence à cet égard sont les économies libérales anglo-saxonnes, fondées sur la rentabilité monétaire et financière, et le modèle dit " rhénan ", plus interventionniste, qui poursuit la productivité industrielle.

Au cours des années 1970 et 1980, l'idée s'est répandue que ce dernier modèle possédait un avantage compétitif par rapport au modèle libéral. Des balances commerciales excédentaires, des salaires plus élevés et moins d'inégalités sociales en faisaient l'attrait. Sur le plan stratégique, viser le long terme en privilégiant la recherche du bien collectif (formation de la main-d'oeuvre, recherche et développement, etc.) constituait un avantage concurrentiel, au niveau de la qualité de la production entre autres, face aux économies qui favorisaient les rendements financiers à court terme. Dès lors, imposer une forme de contrôle social au capitalisme semblait loin d'être incompatible avec une performance économique enviable, contrairement aux prétentions des économistes néoclassiques. Ainsi, l'économie sociale de marché allemande avait réussi la synthèse du plein-emploi cher aux keynésiens, la stabilité monétaire affectionnée par les monétaristes et une compétitivité internationale plus que désirable.

Cependant, une forte progression du chômage en Allemagne ces dernières années, de même que la stagnation économique du Japon, qui persiste depuis le début

---

<sup>1</sup> Dans son analyse historique des marchés, Polanyi (*La Grande transformation*) a montré qu'en détruisant les relations sociales, ils provoquent une contre-réaction politique. Celle-ci mènera soit à l'autoritarisme, alors que les acteurs cherchent à se prémunir du chaos; ou, avec plus de chance, la ré-introduction de mécanismes politiques de régulation réduira la marge de manoeuvre des marchés. En d'autres termes, pour se protéger la société devra circonscrire les marchés de façon irrationnelle ou rationnelle.

de la décennie, remettent en question cette perception. En même temps, les économies américaine et britannique amorçaient une période d'expansion. Il n'en fallait pas plus pour que les économies institutionnalisées à haut niveau de salaires, de qualité et de coûts subissent des pressions. S'agit-il simplement d'un phénomène cyclique ou alors la tendance est-elle plutôt d'ordre structurel? Par exemple, des facteurs externes ont permis aux États-Unis de contrer les poussées inflationnistes qui normalement devraient se manifester quand la croissance économique atteint sa vitesse de croisière. Ainsi, les chocs financiers internationaux de 1997 et 1998 ont fait grimper la valeur du dollar américain, une valeur refuge, diminuant le prix de revient des importations. Par ailleurs, la chute des prix pour les matières premières diminue le prix des intrants pour l'industrie américaine, grande consommatrice. Ces facteurs ont contribué à stabiliser les taux d'intérêts, les dépenses des ménages et des entreprises américaines étant soutenues par l'endettement qui est alors facilité.

Mais une évaluation pessimiste des néo-corporatistes Crouch et Streeck (1996:15) voit l'économie mondiale bouleversée par l'accélération des changements technologiques, la reprise de la compétition par les prix et la mondialisation des marchés financiers. Désormais, la nouvelle logique industrielle n'est plus manufacturière mais tertiaire. Justement, toutes les périodes de profonde mutation sont favorables au capitalisme américain dont la culture comme l'organisation facilitent l'adaptation au changement. En ce sens, la vitesse de réaction et la capacité d'adaptation apparaissent comme des atouts déterminants quand il s'agit de créer ou remplacer un produit ou sinon de réduire les coûts à courte échéance<sup>2</sup>. Dans cette conjoncture, les décideurs pouvant manoeuvrer sans l'accord de leur organisation seront avantagés. Aux États-Unis, la nouvelle économie valorise le risque et la compétition; la vitesse et l'innovation, pas la stabilité comme dans l'ancienne économie. Par contre la viabilité des économies institutionnalisées, plus rigides, est incertaine.

De manière plus générale, l'interventionnisme de l'État est remis en question à deux niveaux: sur le plan des contradictions qu'il génère et au niveau théorique. La croissance des coûts associés à cette stratégie (endettement public, lourdeur fiscale, inflation, stagnation économique) couplée à l'implosion du bloc soviétique qui a discrédité la planification centralisée, ont préparé le terrain pour la renaissance du libéralisme qui, dans les années 1970, amorce la rupture avec le keynésianisme qui inspira la régulation macro-économique des pays industrialisés depuis les années 1930 (Yergin et Stanislaw, 1998).

---

<sup>2</sup> Une grande part de la reprise économique américaine est due à l'expansion de nouvelles activités liées à l'informatique, les communications ou les loisirs dont les produits ont une durée de vie courte.

Aux États-Unis des fondations conservatrices ont grassement subventionné des *think-tanks* qui ont créé et propagé des idées de droite; ainsi que des organismes et des publications pour alimenter le libéralisme économique et le conservatisme sur les campus américains; et des instituts académiques de recherche qui ont embauché et fait la promotion d'intellectuels conservateurs, etc. Ensemble, ces groupes ont constitué l'armature intellectuelle de la révolution reaganienne des années 1980. La croisade conservatrice pour discréditer l'État comme véhicule de progrès social a porté ses fruits et plusieurs idées de droite, qui autrefois semblaient farfelues, ont acquis leurs lettres de noblesse (Washington Post, 2 mai 1999, p. A1). C'est à cette époque qu'on a retourné la domination idéologique keynésienne selon la politologue Susan George, pour qui la grande victoire des ultralibéraux c'est d'avoir réussi à marginaliser et à isoler les gens qui ont des idées opposées au discours économique dominant. Le résultat étant qu'ils ne sont pas pris au sérieux par les personnes de pouvoir (Le Devoir, 19 octobre 1998).

À l'échelle de la planète, les politiques publiques des années 1980 seront inspirées en grande partie par les travaux des économistes américains qui ont soit recyclé les classiques (théorie de l'offre, monétarisme) ou bien entrepris de démontrer les effets pervers de l'interventionnisme (anticipations rationnelles, *public choice*). Dans cet ordre d'idées, la régulation de l'État est à proscrire car elle entraîne des distorsions dans la concurrence; c'est la poursuite des intérêts individuels qui est la source du bien collectif. L'austérité d'inspiration monétariste pour stabiliser les prix est devenue la politique universelle. Il s'agit de créer les conditions favorisant la création de la richesse par l'entreprise privée, qui elle craint les effets de l'inflation sur la valeur des actifs.

Par ailleurs avec l'ouverture des frontières, l'État a pour mission d'établir un climat propice aux échanges commerciaux et la compétitivité nationale. La guerre économique ayant succédé à la guerre froide, le pouvoir économique est alors devenu le facteur important pour définir l'influence dans le monde. Entre autres, des pressions se font sentir pour baisser les coûts de production. En règle générale, l'entreprise privée exige des gouvernements qu'ils démantèlent leurs programmes sociaux (trop coûteux), et les conditions de travail sont fondamentalement redéfinies. Plusieurs couches de travailleurs se retrouvent sur la défensive, les emplois précaires se multiplient, et les salaires (qui enregistraient jusque là une progression constante) sont maintenant liés aux cycles économiques. Ils deviennent un coût de production plutôt qu'un moteur interne de la demande. Le processus de mondialisation a donc changé la nature de la compétition par rapport au système d'après-guerre, en plus de fragiliser la souveraineté des États-nations. Les pays sont davantage exposés aux cycles de l'économie mondiale mais ne disposent plus que d'une marge de manoeuvre réduite pour en atténuer les impacts.



Mais si la tendance semble aller à rencontre de la pérennité des modèles de développements nationaux, plusieurs écoles en économie politique (néo-mercantiliste, régulationniste, néo-corporatiste) soutiennent généralement le contraire. Ici, la compétition mondiale implique une résurgence du rôle stratégique de l'État comme catalyseur, en partenariat avec le secteur privé, pour encourager l'adaptation du tissu industriel et le redéploiement des ressources humaines, et pour investir en ce sens.

Les gouvernements ne sont pas dépourvus car il y aurait des limites claires au processus de mondialisation de l'économie. La quantité de ressources nationales qui sont peu ou point mobiles entre les frontières, comme le capital physique et les activités à haute valeur ajoutée des firmes, procure aux gouvernements une marge de manoeuvre avec laquelle travailler. En outre, les bénéfices dont les firmes peuvent attendre des infrastructures sociales et physiques de qualité, en plus d'une force de travail stable et bien formée, peut mettre en échec les tentations des gouvernements pour minimiser les standards sociaux. Ironiquement, plusieurs des raisons à l'immobilisme relatif des facteurs découlent justement de la plus grande mobilité de certaines ressources. Avec la diminution rapide des coûts de transport, la compétitivité des firmes et des nations est moins que jamais déterminée en fonction de la proximité des matières premières, des marchés ou des sources d'investissement. Au contraire, l'établissement d'une synergie entre firmes, entre elles et avec leurs fournisseurs, avec les autorités publiques et aussi la main-d'oeuvre, semblent être des avantages compétitifs plus fondamentaux.

Les paragraphes précédents soulignaient la forte teneur idéologique du discours de la mondialisation, qui parfois se confond avec le phénomène d'internationalisation de l'économie. Ce discours implique fondamentalement que l'État-nation n'est plus un acteur important, ni un lieu d'accumulation économique. L'existence d'une économie globalisée est donc synonyme de transnationalisation, c'est-à-dire qu'il existerait une substitution des réseaux nationaux par des réseaux transnationaux d'interaction économique. La question est de savoir si, effectivement, nous connaissons un processus intensif de mondialisation ou alors si le phénomène est plutôt relatif même si celui-ci demeure un objectif conscient. Certains comme Weiss (1998) et Boyer (1997; 1998) avancent que la forte croissance des échanges renvoie davantage à une internationalisation de l'économie, seuls les marchés de change seraient vraiment intégrés selon eux.

Il serait donc plus juste ici de parler d'intégration de surface que d'intégration profonde. C'est-à-dire qu'il y a une prévalence des échanges entre les pays sans que l'on puisse encore parler d'une intégration des activités structurées sur une échelle transnationale. Pour Boyer (1997), le terme *triadisation* semble plus juste pour décrire la

constitution de trois grandes zones économiques plus ou moins intégrées en Amérique du Nord, en Europe de l'Ouest et en Asie.

Dans la première partie du travail, nous verrons avec l'économiste Dani Rodrik la conjoncture provoquée par la mondialisation et ses retombées au niveau de l'État providence et de la cohésion sociale. Nous allons ensuite confronter, dans les deuxième et troisième parties, deux interprétations des tendances, à la convergence ou à la divergence, traversant les systèmes nationaux de développement économique. Deux options sont ouvertes, soit l'inévitable recul devant les forces du marché ou une mise au point des modes de régulation face à la nouvelle donne.

## I. LA MONDIALISATION ET L'ÉTAT-NATION EN QUESTION

Pourquoi l'intégration économique? Dans la théorie classique, la libéralisation des échanges repose sur la loi des avantages comparatifs des nations. C'est-à-dire qu'en vertu du climat, des ressources naturelles, de la main-d'oeuvre, de la disponibilité des capitaux, de la gestion de l'économie et des entreprises, des nations possèdent quelques avantages sur les autres dans la production de certains biens. Conséquemment, l'utilisation des ressources sur une échelle mondialisée sera plus efficace si chacun des pays concentre sa production dans les secteurs où il possède une avance. Il est prévu qu'un maximum de bénéfices sera récolté à l'échelle mondiale s'il existe le moins d'entraves possible au commerce et à la circulation des capitaux.

Au niveau des firmes, la motivation principale pour transiger et produire à l'étranger est bien sûr le profit. Elles voudront manufacturer leurs produits où se trouvent les meilleurs avantages au niveau des coûts de main-d'oeuvre, de la productivité, et de la réglementation. Elles souhaiteront aussi acheter et vendre à l'échelle de la planète pour tirer profit des meilleurs prix et de la fluctuation des monnaies. Enfin, l'accès à de nouveaux marchés et l'opportunité de contourner des barrières tarifaires sont également des considérations. Les conséquences politiques du phénomène sont évaluées ainsi par Létourneau (1996): la mondialisation offre au capital la possibilité de se reproduire sur une échelle plus large, qui amortit les risques d'une trop grande association avec un espace national, notamment le chômage et la sous-consommation.

Dès lors, la précarisation du cycle de reproduction de la force de travail n'affecte plus de manière fondamentale la reproduction du capital internationalisé.

Ces objectifs sont devenus réalisables grâce aux progrès des télécommunications et des moyens de transport qui permettent de comprimer le temps et l'espace comme jamais auparavant. De leur côté les pays (développés et moins développés) cherchent

idéalement - à travers les investissements, la croissance économique, l'utilisation maximale de la main-d'oeuvre et des ressources - à augmenter les qualifications de leur main-d'oeuvre; la stabilité des prix; une balance des paiements favorable; une meilleure distribution des revenus; leur part des profits des firmes multinationales; les transferts technologiques; la stabilité sociale et une meilleure qualité de vie générale.<sup>3</sup>

Enfin la politique étrangère et commerciale des États-Unis, puissance hégémonique après la deuxième guerre, a cherché dans l'internationalisation des échanges un moyen d'atténuer les risques de conflits armés, et aussi une occasion d'ouvrir des marchés pour les entreprises américaines. À cet effet, les accords de Bretton Woods, qui ont créé le Fonds monétaire international, la Banque mondiale, ainsi que le GATT (devenu l'Organisation mondiale du commerce) avaient pour objectif de favoriser l'intégration économique et prévenir le retour aux politiques protectionnistes des années 1930 qui ont grandement contribué à la Grande dépression.

Les États-Unis, dont les grandes firmes comptent de plus en plus sur leurs opérations étrangères pour assurer leur croissance, ont le plus à gagner en poussant les autres nations à baisser leurs barrières tarifaires et adopter un mode de fonctionnement à leur image. Dans cette perspective, l'administration Clinton s'est faite le porte-étendard du capitalisme américain ces dernières années en promouvant, sur la scène internationale, une déréglementation généralisée ainsi que la libéralisation des marchés financiers, en même temps qu'elle cherche à garantir les droits des investisseurs dans les divers traités bilatéraux ou internationaux.

Le degré d'intégration économique peut se calculer de diverses façons: l'UNCTAD (Conférence des Nations unies pour le commerce et le développement) mesure entre autres l'importance relative du commerce par rapport au PIB intérieur et les flux d'investissements étrangers directs (internes et externes) en rapport au PIB. Si le commerce fut le moteur de l'intégration mondiale au cours des années 1980 (graphique 1), l'investissement prend la relève dans la décennie suivante (graphique 2). Ceci est en harmonie avec la perception que désormais, les marchés financiers mènent l'économie réelle et non plus l'inverse.

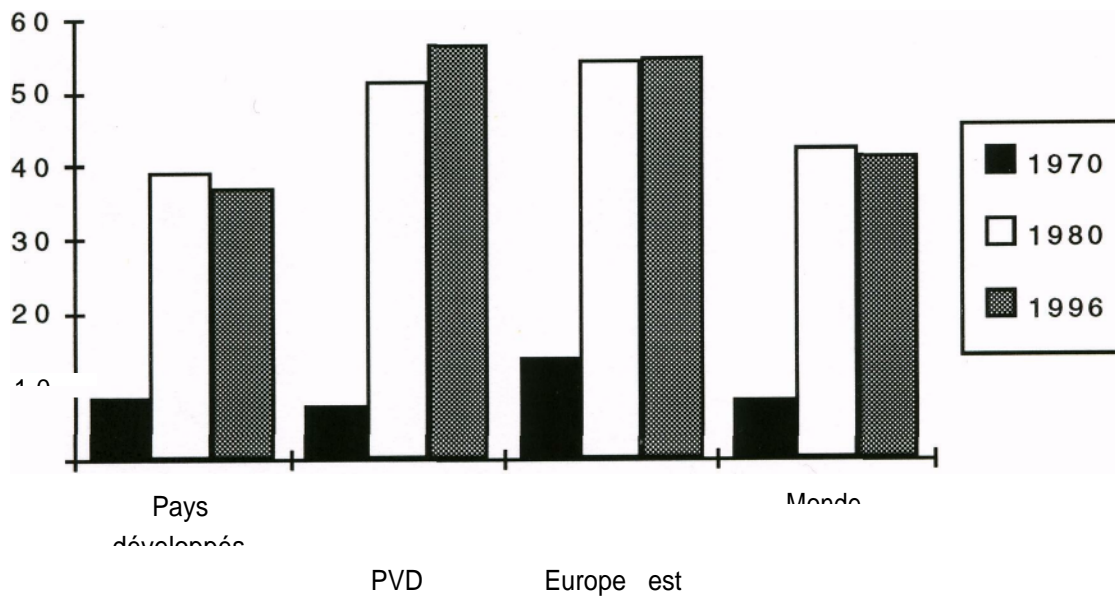
---

<sup>3</sup> La Chine illustre bien cette dynamique. Ce pays est le premier récipiendaire des investissements étrangers directs parmi les PVD, et 2e au monde, avec \$46 milliards US en 1998. Les firmes étrangères produisent la moitié des exportations chinoises tout en créant des milliers d'emplois, alors même que les industries nationalisées, peu rentables, procèdent à des licenciements massifs (AP, 10 mai 1999). La Chine a également besoin de devises pour se procurer des technologies occidentales afin de moderniser sa base industrielle et renouveler ses infrastructures de communications et transports. Les firmes étrangères y trouvent une main-d'oeuvre peu coûteuse ainsi qu'un marché potentiel énorme. En retour, le gouvernement communiste compte sur la croissance pour légitimer son pouvoir.

Autre phénomène lié à la mondialisation, les transactions de devises dont la valeur quotidienne sur les marchés des changes dépasse maintenant les réserves mondiales des banques centrales. Nous sommes témoins ces dernières années d'une croissance spectaculaire de ces transactions, qui atteignent maintenant un billion (un million de millions) et demi de dollars US par jour, soit huit fois plus qu'en 1986 (*New York Times*, 15 février 1999, p. A1 ). Derrière cette réalité il y a l'épargne qui est devenue mondiale depuis que les entraves à la libre circulation des capitaux sont tombées dans les années 1980. Pour Aglietta (1997:445) l'ouverture financière résulte d'un concours de la crise du fordisme et de l'intégration économique. C'est-à-dire que le ralentissement de la croissance a modifié l'équilibre entre l'épargne et l'investissement différemment d'un pays à l'autre. Ainsi, les États-Unis se sont fortement endettés alors que le Japon est devenu le premier créancier mondial. Par ailleurs, la mondialisation des firmes appelle à un financement qui se mobilise sur une base internationale.

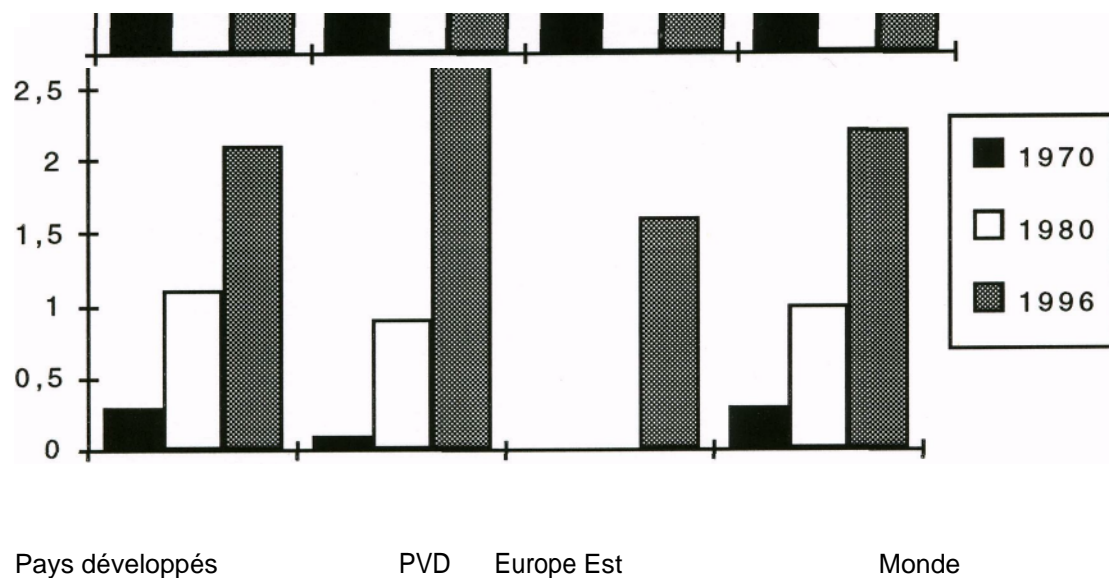
Les pays développés ont donc choisi de faire appel aux capitaux étrangers, notamment le yen japonais, pour combler leurs déficits budgétaires tandis que les pétrodollars du Moyen-Orient étaient recyclés dans les économies émergentes. Aujourd'hui, les capitaux japonais financent le déficit commercial américain tandis que les fonds de pension anglo-saxons ont acquis un poids prépondérant sur les marchés boursiers occidentaux. En étant sollicités de la sorte, avec la possibilité de chercher les meilleurs taux à travers le monde, les épargnants peuvent dicter leurs critères aux débiteurs qui doivent payer le fort prix, comme en témoigne la hausse des taux d'intérêt réels (les taux moins l'inflation) depuis le début des années 1980. Avec la progression fulgurante, en taille et en pouvoir, des marchés financiers, leurs prérogatives, encouragées par les autorités financières internationales et adoptées par les banques centrales en matière de politique monétaire, se traduisent par une recherche diligente de la stabilité monétaire, et donc une inflation maîtrisée. Toutefois la croissance fut affectée, avec les conséquences néfastes que l'on sait au niveau de la stagnation des salaires et la montée du chômage structurel.

**Graphique 1. Exportations et importations en pourcentage du PIB**



Source: UNCTAD, 1998

**Graphique 2. Flux d'investissements étrangers directs en pourcentage du PIB**



Source : UNCTAD, 1998

## 1.1 Mondialisation et cohésion sociale

Selon le spécialiste du commerce international Dani Rodrik (1997) le défi auquel est confronté aujourd'hui le capitalisme mondial est rien de moins que le maintien de sa légitimité politique face à la contestation grandissante contre l'ouverture des frontières. Pour la pérennité du système, il serait impératif que l'intégration internationale ne conduise à la désintégration nationale. Car, selon Rodrik, le progrès économique des cinquante dernières années, incluant l'ouverture des frontières, fut redevable en bonne partie à l'établissement d'un contrat social où la montée des échanges était accompagnée, dans les pays avancés, par des politiques sociales qui amortissaient le choc subi par les victimes (travailleurs et entreprises) du changement. Il en va de la démocratie, qui suit une logique égalitaire, tandis que les marchés sont absolument inégalitaires.

Aujourd'hui, une large tranche parmi les travailleurs subit les conséquences de la mondialisation, particulièrement les moins qualifiés d'entre eux. En même temps, plusieurs économistes et hommes d'affaires prétendent que l'État-nation est dépassé car il est peu flexible et s'adapte difficilement aux pratiques courantes. Ils soutiennent également que les programmes sociaux sont devenus trop coûteux et nuisent à la compétitivité. Mais, selon Rodrik, cette contrainte apparente prêtée à la mondialisation est exagérée car les obstacles les plus sérieux à la poursuite de politiques égalitaires sont fondamentalement politiques et circonscrits à l'espace national.<sup>4</sup>

Les débats sur la mondialisation tournent autour de deux questions. Premièrement, l'intégration des marchés a-t-elle connu une poussée relativement importante au cours des dernières décennies? Une réponse affirmative s'impose d'emblée. Ensuite, est-ce que l'intégration des marchés atteint un niveau tel que les économies nationales sont dorénavant étroitement imbriquées? Selon Rodrik, rien n'est moins sûr. La plupart des études sur le sujet montrent que les marchés nationaux pour les biens, les services et même les capitaux sont toujours relativement imperméables les uns par rapport aux autres, laissant amplement d'espace pour l'action gouvernementale. Il cite en exemple l'Allemagne, où sont toujours dirigés 90% des nouveaux investissements des firmes allemandes malgré les coûts unitaires du travail les plus élevés au monde. C'est d'ailleurs un ratio qui dépasse celui des entreprises britanniques, bénéficiaires d'un modèle (anglo-américain) plus favorable aux investissements. C'est donc en définitive la qualité globale des institutions internes d'une société (lois, gouvernement, qualité de la main-d'oeuvre,

---

<sup>4</sup> Pour le politologue Andrew Glyn (1997) qui s'est penché plus spécifiquement sur cette question, il existe chez les banques centrales des pays développés une certaine réserve envers les politiques expansionnistes, qui sont susceptibles de mener à des conflits sociaux autour de la redistribution, une dynamique qui renvoie à la nature conflictuelle du rapport salarial dans le monde capitaliste.

infrastructures) qui motivent les investissements plutôt que le coût du travail ou le niveau des impôts.

Toutefois, le poids des décisions politiques et des choix de société est devenu plus coûteux. La mobilité croissante du capital rend l'assiette fiscale plus élastique, et la capacité des gouvernements à lever des impôts pour soutenir des politiques redistributives s'en trouve diminuée (les résultats sont perceptibles dans le déclin relatif de l'imposition des firmes et du capital)<sup>5</sup>. Par exemple, les pays qui maintiennent un salaire minimum relativement généreux devront se résigner à vivre avec un taux de chômage plus élevé. Par ailleurs, les tentatives unilatérales de stimulation keynésienne de la demande intérieure sont susceptibles d'être punies par des attaques contre la devise nationale.

Ces faits sont utilisés par les employeurs et les politiciens pour renverser les gains historiques des travailleurs et remettre en question le pacte social qui a contribué à la prospérité et la stabilité des économies industrielles avancées après la guerre. Les employeurs le font parce qu'il est dans leur intérêt de le faire, du moins à court terme; les politiciens parce qu'il est commode de plaider l'impuissance devant la mondialisation de l'économie pour justifier des décisions impopulaires. Il en résulte que la mondialisation devient une excuse fourré-tout, mais il ne convient pas d'en discuter le bien-fondé.

Plusieurs études économiques, selon Rodrik, ont empiriquement démontré que l'ouverture croissante des frontières n'a joué qu'un rôle secondaire dans les problèmes qui, depuis quelques années, affectent les marchés du travail américain (inégalités) et européen (chômage). Généralement, ces études imputent la cause principale aux changements technologiques. Mais Rodrik prétend qu'il faut aller au-delà d'une analyse trop étroite des impacts directs de la mondialisation ou de la technologie sur le marché du travail, pour identifier d'autres avenues par lesquelles l'intégration économique peut desservir la cause des travailleurs. Il avance plutôt que c'est l'expansion de la tutelle des marchés, à partir des années 1970, qui modifie la nature des relations de travail dans le monde industrialisé. En ce sens, la mondialisation, les changements technologiques, la déréglementation et l'affaiblissement des filets de sécurité sont différents aspects d'un même phénomène<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> Selon des données de l'OCDE rapportées par *The Economist* (20 septembre 1997) le taux moyen d'imposition sur le revenu des entreprises au sein des pays de l'OCDE a diminué de 47% en 1986 à 33% en 1995, bien qu'une partie de cette baisse fut compensée par la réduction des exemptions fiscales. Le taux marginal d'imposition moyen a aussi diminué pour les hauts salariés, passant de 59% en 1975 à 42% en 1995. En revanche les taux marginaux d'imposition pour les salaires plus modestes ont augmenté, de même que les taxes à la consommation.

<sup>6</sup> Par exemple, si l'on peut affirmer que la relation entre le commerce et la croissance des inégalités dans les pays industrialisés est relativement faible, la relation indirecte peut s'avérer importante puisque les firmes seront incitées, pour survivre à la compétition, à investir dans les technologies qui augmentent la productivité en supprimant des emplois. Il appert donc ici que la technologie est l'explication, même si fondamentalement la raison pour de tels changements est différente. (Dicken, 1998 :440)

Rodrik note trois sources majeures de tension entre la mondialisation et la cohésion sociale (ibid.,4). D'abord, la réduction des barrières au commerce et à l'investissement produit un écart entre les groupes plus mobiles, qui peuvent facilement traverser les frontières, et ceux qui en sont incapables. C'est-à-dire entre les détenteurs de capitaux, les professionnels et travailleurs hautement qualifiés qui se déplacent avec leurs ressources là où elles sont le plus en demande, et les travailleurs semi-spécialisés ou peu qualifiés, en plus des administrateurs de niveau intermédiaire. La mondialisation rend les services de ces dernières catégories plus élastiques, étant devenus interchangeables avec d'autres travailleurs à travers le monde depuis que les coûts de déplacement du capital et des ressources ont substantiellement diminué. Ce phénomène touche en particulier les industries à haute intensité de main-d'oeuvre.

Conséquemment, la mondialisation transforme les relations de travail dans la mesure où cette facilité à substituer la main-d'oeuvre mine le pacte d'après-guerre entre le capital et les travailleurs. Ces derniers pouvaient compter sur des augmentations de salaire régulières et une certaine protection sociale en échange de la paix sociale. Aujourd'hui, ils doivent payer davantage quand il y a amélioration des conditions de travail ou pour le maintien des prestations sociales (par les cotisations et retenues de toutes sortes).<sup>7</sup> Ils subissent de surcroît plus d'insécurité au niveau des revenus et des heures travaillées en réponse aux chocs cycliques. Enfin, leur pouvoir de négociation étant passablement diminué, ils obtiennent de moins bons salaires et bénéfices marginaux là où la négociation est un facteur pour fixer les normes de travail. L'employeur peut simplement menacer de délocaliser la production vers un autre pays lorsque les revendications se font trop insistantes.<sup>8</sup> Dès lors, il risque de se produire une course vers le bas des conditions de travail entre les juridictions. Tous ces facteurs ont, selon Rodrik, contribué à l'importante détérioration du marché du travail pour certaines catégories de travailleurs occidentaux depuis les années 1970.

L'expression collective des travailleurs que représente le syndicalisme est également victime de la conjoncture quand le pouvoir diminué des syndicats en milieu de travail se répercute au niveau de leur influence politique. La recherche par les gouvernements de capitaux en mouvement perpétuel a pour effet de reléguer les syndicats au second rang de leurs préoccupations. La « compétitivité » devient un euphémisme pour la réduction des coûts du travail, que l'on atteint en sabrant dans les bénéfices et les salaires (ibid.,76). La force de travail n'étant pas aussi mobile que les entreprises, son

---

<sup>7</sup> Sans oublier les nouveaux champs d'intervention de l'État tels l'environnement, les droits des consommateurs ou la promotion des femmes ou des minorités.

<sup>8</sup> Pour confirmer l'intuition de Rodrik, une étude commandée à des chercheurs américains par les gouvernements participants de l'ALENA, conclue que les employeurs américains, stimulés depuis l'entrée en vigueur du traité de libre-échange, n'hésitent pas (50%) à recourir aux menaces de relocalisation, au Mexique ou ailleurs, lorsqu'ils sont confrontés à des élections d'accréditation syndicale. Les syndicats gagnent 50% des élections où il n'y a pas de chantage et seulement 33% quand il y a menaces. Dans le cas où l'accréditation passe, 7,5% des employeurs mettent leur menace à exécution, soit 3 fois plus que dans les années 1980. (*Business Week*, 27 janvier 1997, p.4).



prix doit s'adapter. Ces dernières peuvent jouer les marchés du travail les uns contre les autres et choisir parmi eux, alors que l'essence du pouvoir ouvrier au 20<sup>e</sup> siècle fut la possibilité de restreindre l'offre par la négociation exclusive, les arrêts de travail ou le boycott. La force de travail redevient ainsi le « capital variable » dont parlait Marx.

La deuxième source de tension relevée par Rodrik concerne les conflits engendrés entre les nations par la mondialisation, et aussi à l'intérieur même de celles-ci, au sujet des législations et les institutions sociales qui les sous-tendent (ibid.,5). La standardisation et la diffusion des technologies de production des biens manufacturés amène des nations aux valeurs et normes sociales très différentes à se faire concurrence sur le marché international pour vendre des biens similaires.

Si le commerce international engendre une forme d'arbitrage sur les marchés des biens, des services, de la main-d'œuvre et du capital qui favorise la convergence des prix, il est aussi la source d'une autre forme d'arbitrage qui implique les normes internationales et les institutions sociales. Cet arbitrage n'est pas direct, comme pour les biens et les services, mais il se produit implicitement à partir du moment où il devient coûteux pour une société de maintenir un réseau exhaustif d'institutions et de réglementation sociale. Le commerce international est l'objet de contentieux quand il contribue ainsi à l'érosion des normes sur lesquelles sont fondées les institutions nationales, en particulier celles qui sont associées à la protection sociale, aux normes du travail, aux systèmes universels de santé ou à l'environnement.

Quand la mondialisation provoque une certaine redistribution entre les secteurs d'activité, les classes sociales et les individus, il serait irresponsable, selon Rodrik, de faire l'économie d'un débat sur la justesse et la légitimité d'un tel processus. Car il faudrait prendre acte que le commerce international est certes, selon lui, une source de gains en termes d'efficacité et de croissance économique, mais il implique nécessairement un processus de restructuration et de destruction d'emplois et d'entreprises. Pour Rodrik, les économistes néoclassiques ont une vision trop étroite de la mondialisation, vision qui se limite aux bénéfices associés aux mouvements des biens, des services et des capitaux et qui tend à évacuer les tensions sociales qui en résultent.

La troisième source de tension soulignée par Rodrik vient de la difficulté croissante des gouvernements à maintenir un filet de sécurité sociale convenable, une de leur fonction principale qui a contribué au maintien de la cohésion sociale ainsi qu'au soutien politique pour l'ouverture des frontières après la Deuxième Guerre mondiale (ibid.,6). Les gouvernements avaient utilisé leurs pouvoirs fiscaux afin de protéger, dans la mesure du possible, leurs citoyens contre les risques inhérents au marché. Rodrik note, après avoir compilé des données sur les pays de l'OCDE, une forte corrélation entre l'ouverture d'une économie au commerce extérieur et son niveau de couverture

sociale (ibid.,62). Des pays comme la Suède, le Danemark et l'Autriche dont la part du PIB consacrée aux échanges est fort élevée ont tous un État providence accompli, tandis que les États-Unis et le Japon, moins dépendants envers le commerce extérieur, possèdent un filet de sécurité parmi les plus faibles des pays industrialisés.

Mais Rodrik explique aussi que les politiques gouvernementales sont moins efficaces dans un contexte libre-échangiste à partir du moment où se pose la question du prélèvement des impôts sur des facteurs de production pouvant facilement se déplacer, comme le capital. La mondialisation entrave la capacité des gouvernements à maintenir des programmes sociaux lorsqu'il devient plus difficile de taxer le capital, les entreprises se plaignant qu'un niveau d'imposition élevé nuit à leur compétitivité. Comme elles ont les moyens d'obtenir satisfaction, le processus d'intégration mondiale est accompagné d'une réduction des obligations sociales et d'un affaiblissement du rôle du gouvernement. Les pays qui ont adopté l'interventionnisme pour faire contrepoids à l'ouverture des marchés ne pourront que difficilement maintenir cette formule, sauf en transférant une part croissante de l'imposition sur le dos des travailleurs.

Donc, l'intégration de l'économie mondiale se produit dans une conjoncture où l'État-nation est sur la défensive, alors même que les besoins de la vaste majorité de la population, qui est peu mobile sur le plan international, sont loin d'avoir diminué. Au contraire, la mondialisation a augmenté les demandes à l'endroit de l'État providence, en particulier pour les programmes de stabilisation du marché du travail. Selon Rodrik, il faudra amortir les tensions entre la mondialisation et la socialisation des risques si l'on veut éviter une érosion du consensus en faveur de l'ouverture des marchés et un retour au protectionnisme.

Ces tensions font ressortir quelques lacunes dans la façon dont les sociétés industrialisées ont composé avec les conséquences de la mondialisation. Rodrik souligne en particulier le danger qu'elles courent, en évitant d'aborder franchement ces problèmes, de voir se crisper de nouvelles divisions de classe entre ceux pour qui la mondialisation est synonyme de prospérité et les autres qui en subissent les conséquences.

## 1.2 L'ouverture qualitative des frontières

Bien sûr, les partisans de la libéralisation des échanges et ceux qui veulent relativiser la mondialisation feront remarquer qu'à bien des égards, l'économie mondiale était aussi intégrée, sinon plus, à l'époque de l'étalon-or à la fin du 19<sup>e</sup> siècle. Ainsi la revue *The Economist*, dans son édition du 18 octobre 1997, affirme, dans une tentative de banaliser le phénomène: « The 50 years before the first world war saw a surge in cross-border flows of people, capital and goods...The present globalisation is in a way a resumption of the trend » (p.79). Comme le fait aussi remarquer Rodrik, en

terme du volume des échanges par rapport au PIB, ni l'Europe, ni les États-Unis ou le Japon ne sont substantiellement plus ouverts qu'ils ne l'étaient à la fin du siècle dernier (Tableau 1). Dans une optique néo-keynésienne, l'économiste Paul Krugman (1998) remet en question le phénomène même de la compétition internationale. Il souligne d'abord que le commerce n'est pas un jeu à somme nulle, où les gains des uns se feraient aux dépens des autres, dans la mesure où tous bénéficient de la croissance économique qui en résulte. Mais peu importe, ce sont ultimement des facteurs internes qui influencent la richesse d'une nation et sa distribution: le progrès technologique, l'éducation et les lois du travail selon Krugman.<sup>9</sup>

**Tableau 1: Japon, États-Unis et Europe de l'Ouest: Exportations de marchandises en pourcentage du PIB, 1870-1992**

Année	Japon	États-Unis	Europe de l'Ouest
1870	n/d	5,5	14
1890	5	6,5	14,5
1913	12	6	17,5
1929	12,5	4,5	12
1938	12	3,5	7
1950	7	3,6	11,5
1970	9	3,75	16
1992	8,5	7,5	22

Source: Rodrik, 1997

Cependant, Rodrik (ibid.,8) nuance ce constat en faisant ressortir qu'il existe quelques différences dans la nature du commerce mondial contemporain par rapport à la fin du 19<sup>e</sup> siècle: d'abord, les restrictions à l'immigration n'étaient pas aussi sévères à cette époque, donc la mobilité du travail était comparable à celle du capital. Ensuite, il existait peu de compétition à l'échelle internationale entre produits de même nature, le commerce s'effectuait surtout avec des produits complémentaires comme les matières premières et les produits manufacturés. Par ailleurs, au 19<sup>e</sup> siècle les mouvements de capitaux représentaient les épargnes d'un groupe assez restreint de familles riches, françaises ou britanniques, investissant pour le long terme dans les obligations gouvernementales ou des actifs tangibles tels les chemins de fer et les mines. Aujourd'hui, les investissements reposent sur une base beaucoup plus large, et sont plus susceptibles d'être mis en

<sup>9</sup> Pour Krugman, les gains de productivité dérivés de la technologie sont principalement responsables de la baisse du niveau d'emploi dans le secteur manufacturier aux États-Unis. Par ailleurs, la diminution agrégée des revenus salariaux résulterait d'un transfert des emplois vers le secteur des services qui est moins productif.

marché sous forme d'instruments financiers complexes à effet de levier, qui sont spéculatifs et visent le gain à court terme<sup>10</sup>. Enfin, il n'appartenait pas aux gouvernements de mettre en place des programmes ou d'influencer les cycles économiques pour créer des emplois ou assurer une couverture sociale compréhensive. Cette évolution du rôle de l'État dans la société, et les perceptions qui l'accompagnent, rendent la tâche des politiciens dans un monde économique interdépendant beaucoup plus complexe.

L'intégration économique est-elle allée trop loin? demande Rodrik: pas si elle est canalisée. Selon lui, certains changements sont irréversibles, entraînés par les progrès des télécommunications et des transports qui facilitent grandement les échanges et la circulation des capitaux. À cet égard, de larges pans des économies nationales demeureront exposés peu importe la réaction des hommes politiques ou des bureaucraties d'État. S'en remettre au protectionnisme, en plus d'être une stratégie douteuse sur le plan de l'efficacité, nuirait aux groupes qui eux profitent de l'ouverture des marchés, ce qui provoquerait les mêmes types de conflits générés par la mondialisation. Pour Rodrik, créer ou maintenir un filet de sécurité sociale approprié serait plus judicieux qu'ériger des barrières tarifaires.

### 1.3 Mondialisation et légitimité politique du commerce libéralisé

La thèse centrale de Rodrik est brodée autour de sa conviction que la relance de l'économie mondiale après 1945 fut certes tributaire de la reprise du commerce international et des flux de capitaux, mais elle fut en outre soutenue par un contrat social mis au point dans les sociétés industrialisées. Celui-ci reposait sur l'expansion générale du rôle de l'État pour faire contrepoids à l'ouverture des échanges et les risques associés. L'ordre économique d'après-guerre, souvent qualifié de fordiste, fut érigé sur la base de ce compromis. Les changements et les perturbations occasionnés par l'ouverture des marchés furent atténués par les politiques sociales et économiques des gouvernements interventionnistes. Les échanges ont connu un essor important sans provoquer de grands problèmes sociaux ni d'opposition soutenue, mais au prix d'une volonté gouvernementale d'atténuer les contrechocs du marché (ibid.,65).

Mais cet accommodement survivra-t-il si les gouvernements perdent leur autonomie en matière de politique fiscale et sociale? Voilà une source potentielle de grands problèmes pour le régime actuel du commerce international, car l'incapacité des gouvernements à respecter leur partie de l'entente qui a rendu possible l'ouverture des marchés pourrait occasionner de l'instabilité. Non seulement risque-t-on de provoquer un reflux dans l'opinion publique contre la mondialisation, mais chose plus grave encore, cette situation risque de contribuer à la désintégration du tissu social, à

---

<sup>10</sup> Cette dimension financière est soulignée par l'économiste David Haie dans le *New York Times* du 23 mai 1999.

diviser la population en fonction du statut social et le degré de mobilité, en plus d'opposer entre elles les régions d'un même pays.

Si le phénomène de la mondialisation n'est pas bien maîtrisé, les tensions sociales qu'il provoque risquent de mener à l'adoption de mauvaises décisions politiques et économiques (ibid.,69). Car non seulement fait-elle ressortir les tensions entre groupes sociaux, mais aussi la mondialisation réduit la volonté des groupes qui en bénéficient de coopérer avec les autres pour résoudre les conflits par des débats de société. Ceux qui possèdent les facteurs de production les plus mobiles vont progressivement se désintéresser des enjeux auxquels leurs communautés sont confrontées, un peu comme l'exode vers les banlieues aux États-Unis a condamné plusieurs centres urbains à l'indifférence. En ce sens, la mondialisation nuit à la cohésion sociale de deux façons: en exacerbant les conflits autour de l'organisation de la société, et par l'affaiblissement des institutions qui normalement conduisent à la résolution des conflits par des débats d'envergure nationale. Pourtant, le marché est une institution sociale dont la survie dépend, en partie, de la perception que son fonctionnement et les résultats qu'il produit sont légitimes:

« As Karl Polanyi pointed out more than fifty years ago, the international market is the only market that is not regulated by an overarching political authority. Consequently, transactions undertaken in the international marketplace carry the least inherent legitimacy. This in itself is an ongoing source of tension between globalization and society. The problem becomes much worse when segments of society are perceived as having broken their links with their local communities and become footloose. Institutions that lose their legitimacy can no longer function, and markets are no different. » (ibid.,71)

Donc, pour Rodrik la mondialisation n'est pas issue d'un vacuum. Elle fait partie d'une tendance plus large qui est la « marchandisation » de la société. L'érosion du pouvoir de l'État, la déréglementation, l'étiollement progressif des systèmes de protection sociale, représentent la contrepartie domestique de l'imbrication des économies nationales. Dès lors, le défi qui s'impose sera de trouver un équilibre raisonnable entre le marché et la société qui permettra certes à l'énergie créatrice de l'entrepreneuriat privé de s'exprimer, mais qui préservera aussi les fondements de la cohésion sociale qui fut à la base de la stabilité d'après-guerre.

## II. VERS LA CONVERGENCE DES MODÈLES DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE?

Nous allons dans cette partie du travail exposer les thèses qui présentent la mondialisation de l'économie et la perte de la souveraineté des États au profit des marchés comme un fait inéluctable. Il s'agira d'exposer brièvement cette doctrine déterministe pour ensuite y aller plus en profondeur avec la spécialiste des relations internationales, Susan Strange.

Avec l'ouverture des frontières et l'ascendant des firmes transnationales (FTN), les États-nations auraient moins de latitude qu'auparavant pour soutenir des politiques économiques distinctes. Un nouvel État-nation, diminué, est en voie d'émerger, alors que les préceptes liés aux finances publiques, à l'organisation du travail, aux politiques commerciales, et à la citoyenneté sont redéfinis pour être ajustés aux volontés du capital. Les États-nations cherchant à tirer leur épingle du jeu dans la nouvelle économie, les politiques nationales seraient destinées à se rapprocher vers un modèle néolibéral mieux adapté au libre marché.

Pour le consultant Kenichi Ohmae (1990), l'État-nation est un mode d'organisation de l'activité humaine devenu archaïque dans un monde sans frontières. Le processus de triadisation ou l'entrelacement des trois ensembles économiques que sont l'Union européenne, l'Amérique du nord et le Japon, enlève beaucoup de substance aux nationalismes économiques. Selon Ohmae, la révolution des échanges, la mobilité des savoirs et des facteurs de production, les stratégies de partenariat entre les grandes firmes produisent un momentum vers la convergence des modèles économiques.

Robert Reich (1991), secrétaire au travail dans la première administration Clinton, met en lumière les phénomènes de la production spécialisée et de la sous-traitance qui ont pour effet de multiplier les bases de décision et de production. Les entreprises-réseaux issues de ce phénomène sont donc mondiales par constitution et par destination. Un bien produit par elles n'a pas de nationalité car il résulte d'un assemblage de sous-produits et de services d'origines diverses qui s'ajoutent aux différentes étapes de production. L'importance croissante des marchés de capitaux pour le financement de leurs activités, et le caractère multinational de la production, incorporent les entreprises dans une toile planétaire qui remet en question leur catégorisation par lieu d'origine. Dans un tel monde, la souveraineté économique de l'État-nation subit un effritement irréversible.

À partir du moment où le capital, la technologie, les usines et l'équipement peuvent facilement se déplacer à travers les frontières, des concepts comme l'économie américaine, un produit américain ou une entreprise américaine perdent leur sens. Les politiques économiques nationales deviennent alors caduques, de même que des concepts liés à l'investissement national ou la compétitivité nationale. Conséquemment, Reich envisage un monde où une minorité de citoyens mieux outillée que d'autres pourra exploiter la nouvelle donne. Mais ils vont graduellement s'isoler de leurs concitoyens à mesure qu'ils développeront des affinités de classe avec leurs semblables des autres pays. Les identités collectives vont s'effacer et il n'y aura plus de projets de société d'envergure nationale.

À un niveau plus abstrait, le philosophe Francis Fukuyama (1992), dans *La fin de l'histoire et*

Le dernier homme, a interprété la fin de la guerre froide comme un tournant universel vers l'intégration normative des questions d'ordre économique, arrêtant par le fait même toute évolution substantielle de ses principes et ses institutions. Avec la chute du communisme, la démocratie libérale et le marché capitaliste allaient s'étendre à l'échelle de la planète pour mettre fin aux conflits internationaux.

Pour Susan Strange, une étude plus complète du rythme et de l'orientation du capitalisme international soulève des questions quant à la valeur des études « comparatistes » des politologues ou sociologues « néo-institutionnalistes », car selon elle, la logique des marchés mondiaux visant à obtenir des biens et des services de plus en plus nombreux va assurément « altérer les anciennes divergences jusqu'à amener les versions nationales de production et d'échange capitalistes plus près d'un modèle commun » (1996b:247). Strange reproche surtout aux néo-institutionnalistes de négliger les tendances systémiques communes, telle l'accélération des mutations technologiques, pour favoriser les facteurs qui accentuent les divergences.

Choisir un modèle de développement capitaliste approprié est généralement considéré comme relevant des prérogatives de l'État. Les variations qui en résultent sont liées aux choix des gouvernements, au présent comme au passé. Les modèles se distinguent à deux niveaux: selon le degré d'intervention de l'État dans l'économie de marché (par le degré de contrôle des moyens de production et par la régulation des comportements de l'entreprise privée) et selon le niveau de couverture sociale accordé par l'État providence (ibid.,75).

Il existe à cet égard, parmi les pays industrialisés, des modèles « anglo-saxon » et « rhénan ». De profondes différences furent aussi remarquées entre le monde occidental et le monde asiatique très interventionniste en matière de politique industrielle. Par ailleurs, les pays en voie de développement (notamment en Amérique latine) ont connu, il y a quelques décennies, une période de nationalisme économique où l'État encourageait la substitution des importations et le protectionnisme afin de stimuler l'industrialisation et le capital autochtone.

Dans la mesure où les forces structurelles de l'économie mondiale poussent tous les modèles de capitalisme vers une plus grande convergence, la capacité de choisir sa propre voie sera diminuée. L'évidence des dix dernières années pointe dans cette voie: les PVD ont entrepris un processus de privatisation et de libéralisation du commerce sans précédent, les entreprises américaines ont adopté plusieurs techniques de gestion japonaises, notamment just-in-time et une plus grande flexibilité de la main-d'oeuvre; inversement, de fortes pressions (extérieures et domestiques) se font sentir sur le Japon pour qu'il ouvre davantage son économie à la compétition étrangère.

L'idée centrale développée par Susan Strange est qu'à plusieurs niveaux, la majorité des

États-nations ont perdu une certaine part d'autorité qu'ils partagent désormais, soit avec d'autres États-nations, ou avec d'autres sources d'autorité non-étatiques, les marchés en particulier. Il en résulte de nombreux cas où les responsabilités attenantes à la cohésion du système mondial s'est diffusée parmi de multiples acteurs (ibid.,42). Cette ascension des marchés aux dépens de l'État est le fait saillant de l'économie politique internationale de la deuxième moitié du 20e siècle selon elle. Il se produit dès lors une accentuation marquée du pouvoir et de l'influence des FIN et des réseaux qu'elles ont établi.

Le pouvoir économique et social connaît actuellement un processus de diffusion « néo-médiéval », après une période de deux à trois siècles où ce pouvoir fut dans une large mesure centralisé par les institutions étatiques (1995b:55). Dans une perspective historique à plus long terme, la dispersion des sources d'autorité fut peut-être la norme, et c'est la concentration de pouvoirs entre les mains des gouvernements qui a constitué une exception passagère. Strange ne prétend aucunement que les États soient devenus obsolètes, car collectivement ils demeurent la source d'autorité la plus influente et déterminante du système. Mais progressivement, l'État subit une érosion de son pouvoir réel au profit des mains impersonnelles des marchés.

Ces derniers ont connu un processus graduel d'intégration depuis l'après-guerre, incité bien davantage par l'entreprise privée que par une quelconque volonté de collaboration entre les gouvernements. L'État redevient alors, comme par le passé, une source d'autorité parmi d'autres, avec des ressources et des pouvoirs limités. Ce déclin de l'autorité étatique se remarque aussi dans la diffusion de certains pouvoirs vers les organismes supranationaux, les organismes non-gouvernementaux, les firmes transnationales et aussi les paliers de gouvernement régionaux et locaux. Un tel renversement de situation n'est que la dernière manifestation d'une longue tendance historique dans la mesure, comme l'ont déjà noté Fernand Braudel et Karl Polanyi, où les relations de pouvoir entre l'État et les marchés n'ont jamais été fixes, l'époque favorisant l'une ou l'autre institution selon la conjoncture (1996b:45).

L'asymétrie croissante entre les puissances mondiales disposant d'un pouvoir structurel <sup>11</sup> (en particulier les États-Unis) et les autres États est un autre symptôme de cette perte de vitesse de l'État-nation. Mais paradoxalement, la polarisation entre les États qui maintiennent un certain contrôle sur leur destinée et ceux qui en sont incapables ne produit pas nécessairement un jeu à somme nulle. Ce que les uns ont perdu, les autres n'en retirent pas nécessairement un bénéfice. Car au centre de l'économie internationale il existe actuellement un vide où certaines responsabilités fondamentales ne sont plus remplies par une puissance hégémonique (ou des institutions supranationales) qui

---

<sup>11</sup> Le pouvoir structurel est entendu ici comme étant un pouvoir indirect par rapport à un pouvoir coercitif.



exercerait un leadership pour le bien commun. L'autorité de tous les gouvernements a été grugée par les forces du marché, qui elles tirent profit de certaines innovations technologiques et financières et de l'intégration des économies nationales. L'incapacité générale des États à gérer leur propre économie, en termes de croissance, de création d'emploi, de balance commerciale, de contrôle des taux d'intérêts et de leur politique monétaire témoigne de l'emprise croissante de l'économie de marché (1996a:14).

## 2.1 La mondialisation en marche

Se référant à l'historien Fernand Braudel et au rôle essentiel qu'il accorde à la vie matérielle dans sa lecture de l'histoire économique, Strange analyse le processus de mondialisation à travers les changements qui affectent la « structure de production » qui elle dicte la nature des biens et services que les hommes produiront pour assurer leur survie et leur bien-être matériel (1997:365). La mondialisation contemporaine implique une production de ces biens et services dans plusieurs pays à la fois, et leur destination principale est le marché international avant le marché local. C'est en effet à partir du milieu des années 1980 que, pour la première fois, le volume de la production internationale (la production offshore faite par les firmes à partir de territoires autres que leur chef-lieu) dépasse celui des exportations entre les États (1995a:293). En outre, dans un nombre grandissant de pays la part de la production des biens et services contrôlée par les firmes étrangères est en croissance relative par rapport à celle des firmes locales.

Cette évolution est le fruit d'une mutation des principaux facteurs de production qui autrefois étaient, par ordre d'importance, la terre, le travail et le capital et qui aujourd'hui sont le capital, l'information et l'énergie (1995b:63). À cet égard, on remarque la mobilité croissante de facteurs de production telle la main-d'oeuvre qualifiée, la technologie et l'énergie. Par exemple, la mondialisation implique des changements dans la structure financière (le système par lequel le crédit est engendré pour financer la production et les échanges) qui favorisent la mobilité des capitaux. Si autrefois la création et l'utilisation du crédit se faisaient d'abord sur une base territoriale, les technologies de l'information ont fusionné ces marchés en un seul qui fonctionne, dès lors, sur une échelle planétaire. Conséquemment, les banques centrales et les marchés locaux ont perdu une partie de leur autonomie pour concevoir leurs politiques monétaires.

Enfin, un élément moins quantifiable issu de la mondialisation se manifeste au niveau de l'homogénéisation croissante des perceptions, des croyances, des idées et des goûts. Bien qu'il existe toujours quelques différences culturelles à ce niveau, la révolution de l'information et les coûts décroissants des communications internationales ne manqueront pas de contribuer à ce processus. Une telle orientation est poussée par la place grandissante occupée dans la structure de production

par les services, aux dépens du secteur manufacturier. Cette tendance implique également une fracture sociétale entre les « manipulateurs de symboles », évoqués par Reich, et le reste de la population. De plus, elle contribue au déclin du syndicalisme dans la mesure où il devient plus difficile d'organiser une classe de travailleurs aux compétences très variées, facilement transférables d'une firme ou même d'un pays à l'autre et qui, souvent, se considèrent eux-mêmes comme des professionnels. Ceci a pour effet de miner la base néo-corporatiste du pouvoir étatique dans les pays qui, auparavant, pouvaient compter sur des négociations tripartites afin de maintenir une certaine cohésion sociale et le soutien populaire au gouvernement (1996b:52).

## 2.2 La production internationalisée

Pour Strange, la combinaison des changements technologiques et d'une mobilité croissante des capitaux et du savoir a accéléré le processus de mondialisation, tandis que les institutions nationales qui influent sur les entreprises sont demeurées relativement inchangées. Les deux phénomènes sont liés mais un est de nature économique tandis que l'autre est essentiellement politique. Il ne fait aucun doute, selon elle, que les changements structurels que connaît l'ensemble de l'économie mondiale sont issus de décisions politiques gouvernementales et des stratégies d'entreprises décidées par ceux qui ont acquis un pouvoir structurel. Et que ces décideurs accordent une grande importance à certaines valeurs, tel un penchant pour des marchés libres par rapport à une planification nationale, ou pour une substitution du capital au travail via l'automatisation.

La substitution du capital au travail est la base même du fordisme, la chaîne de montage à haute densité de capital permettant l'emploi d'une main-d'oeuvre peu qualifiée qui s'est substituée à une force de travail qualifiée et dispendieuse. Mais nous assistons depuis quelque temps à un bond qualitatif dans la mesure où la robotisation implique des investissements encore plus onéreux. En termes marxistes, les changements technologiques ont modifié la composition organique du capital en augmentant la demande pour les capitaux alors qu'en contrepartie baisse la demande pour la main-d'oeuvre.

Les percées de la science et de la technologie exigent des investissements volumineux dans la recherche et le développement, et ensuite pour installer des moyens de production capables de fabriquer et livrer le produit au marché. Le capital supplémentaire qu'impliquent ces investissements, de même que la réduction du cycle de vie des produits (ou des procédés) ont engendré une situation où, dans la plupart des secteurs d'activité industrielle, les ventes régionales ne parviennent plus à amortir l'endettement accumulé avant que le produit ne soit dépassé par d'autres innovations.

Dans ce contexte, la rentabilité d'un nombre croissant d'entreprises n'est plus assurée par les seuls marchés locaux ou nationaux. Dans un élan de survie, les firmes doivent chercher de nouveaux

débouchés pour générer des bénéfices et amortir leurs investissements, d'où l'internationalisation de la production. Car ce qui a changé n'est pas l'arrivée des multinationales, qui existent depuis longtemps, mais le fait que les produits et procédés, qui avant étaient développés en fonction des marchés nationaux, le sont aujourd'hui pour le marché international. C'est donc le marché qui est international, pas les firmes selon Strange<sup>12</sup>.

Hier chasse gardée des firmes multinationales américaines, on voit de plus en plus de firmes autrefois nationales et des PME se lancer dans l'exportation. Parallèlement, un changement fondamental est constaté dans l'attitude des États d'accueil à l'égard des firmes étrangères. Voulant être des partenaires de ces firmes, ils se font concurrence pour obtenir leurs faveurs. Car souvent ces dernières possèdent des atouts faisant défaut aux firmes locales, par exemple une plus grande maîtrise des technologies de pointe. Dès lors, ces firmes présentent des perspectives intéressantes pour la conquête de parts de marché ou pour la création d'emplois qualifiés. Elles peuvent aussi avoir un accès privilégié à certaines sources de capitaux, et plusieurs d'entre elles ont leur système de distribution pour accéder directement aux marchés étrangers et aux devises convoitées.

La compétition entre les États favorise la distribution des incitatifs, et même à passer outre certaines réglementations, pour accommoder les firmes étrangères; privilèges qui parfois ne sont même pas offerts aux firmes locales. À cet égard, les pays nouvellement industrialisés auront tendance à proposer des conditions plus alléchantes que celles des pays développés, conséquence d'une volonté d'élever leur niveau de vie et leur taux de croissance. Cet objectif implique l'importation de biens et d'équipements, que l'on remboursera en exportant des produits (préférentiellement manufacturés) contre devises. Comme les entreprises, ces gouvernements dépendent des marchés mondiaux. Il s'ensuit un schéma général où « (...) les entreprises doivent à présent penser mondial et agir local, tandis que les gouvernements d'accueil sont contraints d'échanger l'accès qu'ils peuvent offrir aux marchés locaux contre les débouchés que les entreprises sont en mesure de donner à leurs réseaux de distribution locaux sur les marchés étrangers » (1996a:252).

Conséquemment il est possible d'affirmer, selon Strange, que les forces largement statiques de divergence entre les formes de capitalisme moderne ont été submergées par les forces essentiellement dynamiques de convergence dérivées des changements structurels de l'économie mondiale. Désormais, l'État-nation est concurrencé par l'entreprise privée au niveau de l'orientation

---

<sup>12</sup> Certains analystes annoncent l'arrivée de la firme sans frontières, détachée de toute origine, mais la firme multinationale type n'échappe pas facilement à son environnement. Par exemple, la propriété et le contrôle des actions se maintiennent généralement sur une base nationale plutôt qu'internationale. À l'exception de quelques firmes, telle Nestlé, qui sont originaires de pays assez peu peuplés, la plupart des employés sont toujours issus de la nation d'origine. La firme "globalisée" maintient ses livres dans la devise nationale et demeure sujet à ses taxes et autres lois. Presque toutes ces firmes conduisent leurs activités de recherche et développement à domicile. Ces liens font partie de la culture d'une entreprise et ne sont pas facilement modifiés (Doremus et al. 1998).

du développement économique, tant sur le plan intérieur que sur la scène internationale (1997:368). Bien qu'il possède toujours la maîtrise de son territoire, dans la mesure où les autres États y reconnaissent son autorité, si les firmes étrangères refusent de s'y installer, un État pourra difficilement concurrencer les pays qui sont plus avenants. La balance du pouvoir entre les acteurs est ici tributaire des termes à l'entrée que l'État négociera avec les firmes. L'issue de ces négociations dépendra généralement de la taille et la richesse du marché d'accueil et du rang de la firme dans son secteur d'activité. Chose certaine, il résulte de cette compétition entre les États (incluant l'État d'origine de toute firme) que deux sources essentielles de leur pouvoir sont remises en question: le pouvoir de taxation ainsi que le pouvoir de réguler les marchés, incluant ceux du travail et de la finance.

### 2.3 Les firmes transnationales

La renaissance des marchés a propulsé les FIN au rang d'acteurs principaux dans l'économie mondiale. Leur pouvoir dérive de leur capacité à contrôler ou coordonner des chaînes de production à travers plus d'un pays, de tirer avantage des différences géographiques dans la distribution des facteurs de production, et de la flexibilité géographique pouvant assurer une rotation des ressources sur une base internationale. Sans remplacer tout à fait les gouvernements, elles ont empiété graduellement sur leurs prérogatives. Quatre hypothèses soutiennent cette assertion de Strange. La première étant que les États se retirent progressivement de toute implication directe dans l'industrie, et qu'ils s'abstiennent également d'orienter la recherche et l'innovation technologique. La seconde hypothèse est que les FIN ont fait davantage, avec l'investissement et le commerce, pour redistribuer la richesse entre les pays riches et les PVD que les programmes d'aide officiels. La troisième est qu'en matière de relations de travail, les FIN en sont venues à occuper une position déterminante dans la résolution des conflits. Dernière hypothèse: dans le domaine de la fiscalité, les firmes échappent de plus en plus à l'imposition des profits (1996b:54).

Pour illustrer l'hypothèse de la privatisation, il s'agit de souligner la transition économique à l'oeuvre dans l'ancien bloc de l'Est, ainsi que les efforts déployés dans la plupart des PVD, pour remettre les instruments de production entre les mains de l'entreprise privée. En Amérique du Nord et en Europe également, l'État s'est progressivement retiré des sphères de la production et de la recherche subventionnée.

Pour ce qui est des investissements dans les PVD, l'accélération des changements technologiques, la plus grande mobilité du capital ainsi que les progrès enregistrés dans les transports et les télécommunications ont incité les entreprises manufacturières des pays développés à transférer une part croissante de leur production. Ce sont elles, et non les programmes d'aide

gouvernementale, qui vont favoriser la modernisation de ces pays. Les transferts technologiques se font par la diffusion des technologies brevetées, par des joint ventures avec des firmes locales, et à travers des alliances stratégiques. En retour, la marque de commerce d'une FTN ou ses réseaux de distribution permettent d'accéder plus facilement aux marchés internationaux<sup>13</sup>.

Au niveau des relations de travail, il était convenu jusqu'à la fin des années 1960 que les gouvernements avaient la responsabilité de protéger les travailleurs face aux employeurs. Soit, comme aux États-Unis, par le biais d'une réglementation favorisant l'organisation des travailleurs; soit comme au Japon et dans plusieurs pays européens, l'État initiait et supervisait des ententes corporatistes où les intérêts des travailleurs étaient réconciliés avec ceux des patrons et avec les stratégies économiques des gouvernements. Mais à partir du moment où la gestion économique nationale est assujettie aux tendances du marché et autres forces qui échappent au contrôle gouvernemental, ces ententes deviennent vulnérables. La récession qui a frappé beaucoup de secteurs industriels, et l'insécurité qui est maintenant répandue, ont fait passer la gestion politique des relations de travail des ministères gouvernementaux aux FTN. Alors que celles-ci ont étendu leurs opérations à plusieurs autres pays, il revient à leurs dirigeants d'arbitrer les intérêts des travailleurs (et parfois des gouvernements) provenant de pays divers. Par exemple, en annonçant des investissements à l'étranger, une FTN devra convaincre les travailleurs à domicile qu'il en va du succès à long terme de la firme, et de leurs emplois.

Quant à l'extraction fiscale des surplus, l'absence d'ententes internationales pour imposer les profits incite les firmes transnationales à pratiquer l'évasion fiscale, grâce aux astuces de la comptabilité créative (en sous-évaluant leurs profits) et à la profusion des paradis fiscaux. La mobilité du capital facilite cette situation dans la mesure où les gouvernements peuvent difficilement collecter des taxes en dehors de leur territoire, tant au niveau des opérations étrangères des firmes autochtones que des opérations des firmes étrangères établies chez eux. Une conséquence bien évidente de cette évolution est l'alourdissement du fardeau que doivent supporter les citoyens et les PME locales, comme noté plus haut avec Rodrik.

## 2.4 La mondialisation et le pouvoir grandissant du marché capitaliste

---

<sup>13</sup> Un débat se tient chez les analystes marxistes concernant l'importance que l'on doit accorder à l'investissement des FTN dans les PVD. William K. Tabb (*Monthly Review*, juin 1997), en s'inscrivant en faux contre la thèse du rouleau-compresseur de la mondialisation, souligne que la très grande majorité des capitaux circulent toujours à l'intérieur des pays de l'OCDE. Dans plusieurs industries où la main-d'œuvre ne constitue pas une part importante des coûts de production, les salaires ne sont pas un élément décisif dans la décision d'investir. En contrepartie, Richard DuBoff et Edward Herman (*MR*, novembre 1997) critiquent cette banalisation du phénomène en soulignant que les flux de capitaux en direction des PVD sont en progression constante depuis les années 1980 alors que les FTN cherchent à réduire leurs coûts de production 1) par la sous-traitance et 2) par cette arme que constitue, face à leur main-d'œuvre des pays développés, la relocalisation de la production ou la simple menace.

Pour Strange, les « néo-institutionnalistes » font erreur quand ils ciblent la nature des États comme variable indépendante pour analyser le fonctionnement des modèles capitalistes de production. Selon elle, les divergences quant à la nature des marchés (selon que le secteur soit oligopolistique ou concurrentiel) ou dans l'organisation de la production se remarquent autant, sinon plus, d'un secteur économique à un autre que d'un pays à l'autre. Cette méprise illustrerait la " colonisation " des sciences sociales par le concept d'État en tant qu'acteur prépondérant et principal facteur de différenciation dans la vie matérielle des hommes.

Mais l'internationalisation de la production et du commerce, davantage que les institutions intergouvernementales est devenue le fil conducteur de l'économie mondiale et du système international. Strange introduit le concept de « diplomatie triangulaire » pour décrire un processus où les gouvernements ne pourront plus se contenter de négocier des ententes avec d'autres gouvernements. Car dans un contexte de guerre économique, il se développe une interaction bipolaire entre l'État et l'entreprise privée dont l'objectif est de prendre des parts de marché. Ici les rapports économiques internationaux tiennent lieu de hiérarchisation des nations entre elles. L'État devra également s'ajuster à un troisième type de diplomatie qui se conduit entre firmes (alliances stratégiques, sous-contrats, licences, franchises) (1995a:298).

En ce sens, les concepts politiques ne pourront plus se limiter aux activités liées aux constitutions et aux politiciens. L'État n'a plus le monopole de l'allocation des valeurs dans la société dans la mesure où la mondialisation, et le dynamisme des marchés et des changements technologiques qui l'accompagne, permet également aux marchés, ainsi qu'à leurs participants, de transmettre des valeurs (eg. le rendement et la compétitivité).

L'évolution des sociétés est selon elle alimentée par l'interaction de trois variables qui sont la technologie, les marchés et le politique. Chaque variable influence les deux autres; les décisions des gouvernements peuvent influencer sur les choix technologiques et l'évolution des marchés mais en retour, la dynamique politique est alimentée par les décisions de ceux qui cherchent le soutien des autres acteurs pour atteindre leurs objectifs. Les décisions stratégiques des gestionnaires de la grande entreprise vont orienter la direction et le développement de la production des biens et services et ainsi du commerce international et de l'investissement transnational. La richesse et ultimement le pouvoir (ou la relative vulnérabilité) des États seront affectés par ces choix (1996b:186).

Ces facteurs universels qui alimentent les changements structurels dans l'économie mondiale, et la société dans son ensemble, rendent insignifiantes les différences enregistrées par les études comparatives selon Strange. Au cours des trente dernières années, ce sont les décisions des firmes, bien avant celles des gouvernements, qui ont nourri les changements profonds qu'a connue

l'économie mondiale. Si l'on accepte la définition des institutions politiques que propose Hanna Arendt, comme des « manifestations et concrétisations du pouvoir », la firme qui a le pouvoir de relocaliser sa production dans un autre pays ou de vendre ses actifs à une firme étrangère est une institution politique.

Dans un autre registre, la séparation entre le gouvernement et « ses » firmes transnationales contribue à « dénationaliser » les entreprises selon Strange (1996a:258). Même si elles continuent d'être identifiées avec leur lieu d'origine, le comportement des firmes s'adapte graduellement, conséquence de la relocalisation ou de l'expansion, à un ensemble de gouvernements plutôt qu'à un seul. Il se produit alors un détachement relatif entre le lieu où se trouve le siège social de l'entreprise et son comportement sur la scène mondiale. La structure institutionnelle à l'intérieur de laquelle se conduisent les activités des FIN n'étant plus celle d'un pays mais de plusieurs, il en résulte inévitablement un processus d'homogénéisation. Dès lors, la « multinationalisation » de la société ne peut que pousser les capitalismes vers la convergence. Ce processus d'homogénéisation est également stimulé par une pratique courante des entreprises qui est leur participation à des alliances stratégiques, avec des entreprises provenant d'horizons divers.

Il s'ensuit que la mondialisation du comportement capitaliste, alimenté par les firmes transnationales, devrait réduire les dissemblances politiques entre pays. Strange note à cet égard le virage de la plupart des gouvernements en faveur de la libéralisation du commerce et la déréglementation des marchés, phénomène qu'on ne saurait expliquer par une conversion miraculeuse et instantanée aux principes des Hayek, Friedman et autres économistes néoclassiques. Car au-delà de tout principe idéologique, il y a une recherche active des parts de marché, des capitaux et des technologies étrangères (1995a: 299).

## 2.5 Le déclin de l'État-nation

Il existe trois secteurs importants où l'autorité de l'État a connu un déclin relatif. D'abord au niveau de la défense nationale, alors que les risques d'invasion étrangère ont grandement diminué. On sait que l'histoire des états-nations fut ponctuée de multiples luttes armées pour des conquêtes territoriales et la domination. Mais la donne géopolitique traditionnelle est moins cohérente alors que le commerce international dilue la signification des frontières nationales et compose des toiles complexes d'interdépendance. S'il est improbable que l'humanité puisse faire disparaître à tout jamais son essence guerrière, il devient en revanche plus compliqué de choisir ses ennemis, c'est-à-dire une entité qui n'est pas également un client ou un co-producteur.

Par ailleurs, le contrôle des parts de marché est devenu un meilleur gage de prospérité ou de survie que l'acquisition de territoires, du moins pour les pays développés. Les exception qui

confirment cette règle sont les conflits pour le contrôle des champs pétroliers ou pour l'eau potable, en plus des conflits de nature ethnique ou religieuse, guerres qui impliquent surtout (jusqu'à présent du moins) des nations plutôt marginalisées du système international. Mais généralement, les politiques industrielles et les stratégies commerciales occupent plus d'importance par rapport à la diplomatie traditionnelle. Les changements structurels engendrés par la mondialisation poussent les États à chercher des alliances commerciales avant les ententes militaires. On pense ici aux accords économiques régionaux où les parties en présence sont des États, mais parfois aussi des partenariats sont conclus avec des firmes étrangères (Strange: 1995b:56).

Un deuxième secteur où l'autorité de l'État est prise à partie est celui de la politique monétaire; c'est-à-dire qu'à l'exception des États-Unis (et dans une moindre mesure la Suisse) les États ont perdu la capacité de résister aux marchés de change. Concrètement, cela veut dire que la réaction des marchés et les flux de capitaux déterminent les taux de change. Cette évolution est importante car elle remet en cause les mécanismes qui ont permis l'adoption de politiques keynésienne à la base de la régulation fordiste d'après-guerre. Corriger les tendances cycliques de l'économie de marché fut une responsabilité acceptée par les gouvernements de la plupart des pays développés à partir des années 1930. Mais aujourd'hui les gouvernements peuvent difficilement gérer une économie nationale en fonction de leurs prérogatives. L'échec d'une tentative française de relance keynésienne par la demande, sous le gouvernement Mitterrand au début des années 1980, est considéré comme la preuve classique de la futilité d'un tel exercice sur une échelle strictement nationale. La dévaluation du franc et la poussée inflationniste qui suivit ont mis fin à cette expérience après seulement deux années.

Le compromis keynésien entre l'État minimaliste proposé par les libéraux et le maximalisme des socialistes avait permis aux sociétés capitalistes modernes « d'avoir le beurre et l'argent du beurre » (1996a:255). En effet, après la Deuxième Guerre mondiale il fut généralement possible pour chaque économie de récolter les avantages combinés de la productivité du système capitaliste et l'intérêt du système socialiste pour la stabilité et l'équité sociale. L'impôt progressif, l'État providence et la résolution néo-corporatiste des conflits d'intérêts partisans furent les éléments constitutifs de ce mode de régulation. Mais dès que le contrôle des marchés de change a disparu dans les années 1970 et 1980, et que les marchés financiers ont supplanté les gouvernements pour fixer les taux, toute politique keynésienne de stimulation était en proie à la fuite des capitaux, la hausse de la dette nationale et la dévaluation de la monnaie. La fragilité des politiques publiques devant les forces du marché se remarque dans la substitution de la déflation et du chômage par l'inflation (la hantise des investisseurs) comme objet de préoccupation universel des décideurs.

Cette conjoncture fut encouragée par la tendance des gouvernements à financer leurs



dépenses par l'emprunt au lieu de passer par l'augmentation de leurs recettes budgétaires. Car sous la pression de l'opinion publique les pays développés ont malgré tout essayé de préserver, dans la mesure du possible, un système de prestations sociales généreux ainsi qu'un réseau complet d'infrastructures. De même, l'appétit populaire pour la modernisation, l'industrialisation et la progression du niveau de vie pousse les PVD à emprunter des capitaux avant de songer à augmenter les impôts (qui, au demeurant, sont difficiles à collecter). Dès lors, une relative dépendance se crée envers le bon vouloir des créanciers.

Bien que l'État conserve toujours le pouvoir de fixer les taux d'intérêts, il ne peut l'exercer qu'à l'intérieur de certaines limites déterminées par les marchés financiers (qui ont le pouvoir de sanctionner avec la fuite des investissements). Des taux élevés permettront d'attirer des capitaux mais à quel prix pour les PME et la compétitivité des exportateurs? En ce qui a trait à l'inflation, les gouvernements ont beau prétendre contrôler la quantité de monnaie en circulation (et ainsi sa valeur) en variant les taux d'intérêts, mais là encore la technologie est sur le point de frustrer ces politiques. En effet, la généralisation des cartes de crédit et de la monnaie digitale, sur lesquelles l'État n'a que peu ou pas de contrôle, risque d'engendrer des perturbations à ce niveau.

Finalement, le déclin de l'État providence est pour Susan Strange le troisième symptôme de l'érosion de l'autorité étatique. La redistribution de la richesse vers les classes plus démunies, les malades et les personnes âgées s'est avérée nécessaire dans une économie de marché capitaliste qui tend à enrichir les plus riches et à creuser les écarts entre classes sociales. La responsabilité de contrer les effets pervers de l'économie capitaliste constitue une justification importante, et relativement nouvelle, de l'autorité étatique. Elle est particulièrement appréciée des Européens; la supériorité du « capitalisme rhénan » selon le terme de Michel Albert provenait essentiellement d'une conception de la justice sociale qui atténuait les lois du marché.

Mais comme noté plus haut, la mondialisation ouvre la voie de l'évasion fiscale aux individus ainsi qu'aux multinationales. L'internationalisation de la production, de même que l'incorporation des entreprises sous de multiples juridictions a protégé de l'imposition par les autorités publiques bon nombre d'activités internationales des firmes<sup>14</sup>. Dans la pratique, les taxes payées aujourd'hui par les FTN sont fréquemment le fruit de négociations secrètes entre celles-ci et deux ou plusieurs autorités publiques réclamant leur part de profits. Cette rivalité empêche les gouvernements d'imposer

---

<sup>14</sup> Dans son édition du 12 juillet 1998, le *New York Times* rapportait que des firmes multinationales américaines évitent l'imposition du fisc américain en mettant sur pied des holdings enregistrés à partir de paradis fiscaux tels les îles Caïman ou le Liechtenstein. Elles transforment les profits de leurs opérations à l'étranger en prêts accordés par ces holdings. Les opérations à l'étranger, et leurs profits, passent donc inaperçus auprès du fisc, tandis que les prêts, substantiels, sont déductibles d'impôt. Le département du Trésor voulait éliminer cet échappatoire mais une campagne de lobbying auprès des autorités concernées a fait échouer cette tentative. L'OCDE estime que l'investissement direct dans les paradis fiscaux en provenance des pays du G7 a quintuplé entre 1985 et 1994 pour atteindre 200 milliards de dollars US.

l'entreprise privée à leur guise. Conséquemment, les revenus de l'État s'effritent et des coupures sont infligées aux programmes sociaux dans la plupart des pays industrialisés. Par ailleurs, il y a des limites à transférer le fardeau fiscal aux individus, qui réagiront en portant au pouvoir des partis conservateurs. En désespoir de cause, l'État va se renflouer en bradant les sociétés d'État. Le secteur public, autrefois un levier important du pouvoir politique sur l'économie, survit difficilement au processus.

Certes, en contrepartie, l'interventionnisme s'est graduellement étendu à la protection des consommateurs, de l'environnement, des travailleurs et autres régulations de l'entreprise privée. Mais il faut se demander dans quelle mesure cette couverture de l'État a atteint ses limites, quand les restrictions budgétaires ne permettront guère de nouvelles dépenses sociales, ni d'augmenter la bureaucratie pour administrer ces programmes ou surveiller l'observance des régulations.

Une autre indication de cette régression est l'exposition aux forces structurelles du changement de certains groupes sociaux autrefois protégés par l'État. Un exemple manifeste, qui concerne surtout les démocraties sociales, est le sort réservé aux syndicats. Dans la première moitié du 20<sup>e</sup> siècle, les gouvernements sont intervenus pour garantir le droit des syndicats à organiser et représenter les travailleurs dans le cadre de négociations collectives avec les employeurs. Dans plusieurs pays européens ainsi qu'au Japon, l'État ira plus loin que cette protection légale en associant syndicats et employeurs à la gouverne socio-économique. Cela fut accompli par des ententes néo-corporatistes où étaient fixés des objectifs de croissance et d'inflation, ou concernant les salaires, les bénéfices marginaux, etc. Mais à partir des années 1990, cette protection s'avérait moins efficace. Les syndicats furent incapables d'enrayer la relocalisation de la production là où les lois sur le travail sont moins contraignantes et les ententes néo-corporatistes inexistantes. Aussi, les employeurs essaient de contourner les obligations législatives en faisant appel à la sous-traitance, aux contractuels et au travail précaire.

La compétition internationale rend nécessaire la mise sur pied d'un environnement compétitif sur le plan national, ce qui affecte directement les responsabilités des gouvernements. Dans le passé, un gouvernement pouvait se permettre de laisser quelques monopoles privés ou publics dominer le marché. Ce fut même une stratégie de développement, adoptée aux 18<sup>e</sup> et 19<sup>e</sup> siècles par la plupart des pays aujourd'hui industrialisés, que d'accorder des monopoles commerciaux. Plus tard, les gouvernements ont pris le contrôle de plusieurs secteurs d'activité en établissant des monopoles publics couvrant des secteurs aussi divers que l'acier, la construction navale ou l'alcool et les loteries. Mais les monopoles ont cette propriété de résister au changement. Lorsqu'ils sont confrontés à des compétiteurs sur le marché mondial, et que le marché local n'est pas assez profitable pour justifier de nouveaux investissements, cette option devient moins attrayante pour les gouvernements. Donc, la

mondialisation rend coûteuse pour l'ensemble d'une économie la protection des industries nationales ou des privilège monopolistiques.

Même le recours au protectionnisme pour contrer les compétiteurs, ou pour assister les industries en déclin et leurs travailleurs, est dorénavant en péril. Le consensus actuel proclame que le protectionnisme est une politique négative (dans la mesure où il protège les producteurs inefficaces), tandis que la libéralisation est perçue comme une politique constructive. Désormais, les options qui s'offrent aux gouvernements en matière de politique publique sont tellement limitées par les forces de la mondialisation qu'on distingue avec peine les programmes et surtout les modes de gouvernance des partis politiques<sup>15</sup>.

## 2.6 L'asymétrie entre les États-nations

Un autre volet à cette perte d'autonomie des États-nations est l'asymétrie qui se dessine entre eux. C'est-à-dire que le gouvernement américain a subi, comme tous les autres, une certaine diminution de ses pouvoirs mais aux mains des marchés, pas des autres États. Par contre, le pouvoir de ces derniers est maintenant vulnérable non seulement face aux marchés mais aussi devant l'emprise grandissante du modèle américain (1995b:64-67)<sup>16</sup>. Strange affirme que ce pouvoir structurel des États-Unis - militaire, financier et commercial - est une autre raison qui rend fragile une approche institutionnaliste du capitalisme moderne.

C'est en se référant aux théoriciens marxistes et aux théoriciens de la dépendance que Strange parle du pouvoir « structurel » exercé (souvent inconsciemment) sur les autres États, sur les marchés<sup>17</sup> et sur les individus par les États-Unis et ses agences. Dans la mesure où la mondialisation de l'économie s'est forgée à l'image du libéralisme américain, il en résulte des inégalités de fait entre les gouvernements quant à leur capacité de développer leur propre conception de l'économie de marché et surtout de la mettre en oeuvre.

Rappelons que la mondialisation actuelle n'aurait pu s'accomplir sans la libéralisation des marchés financiers sous l'impulsion des États-Unis. Condition de base à l'internationalisation de la

---

<sup>15</sup> C'est aussi la lecture faite par un nombre croissant de mouvements sociaux qui préfèrent porter leur action au niveau du terrain, de la politique civile, plutôt qu'au niveau gouvernemental. Par exemple, la campagne d'un groupe tel le *Council of Canadians* qui, de concert avec d'autres groupes, a soulevé une forte opposition internationale à l'Accord multilatéral sur l'investissement qui accordait une protection accrue aux investisseurs étrangers. Selon sa présidente, il est inutile de compter sur les partis politiques soi-disant progressistes. L'abdication générale du pouvoir politique devant le secteur privé et la mondialisation incite ces derniers à poursuivre les mêmes politiques de privatisation et de dégraissage que les partis de droite une fois au pouvoir. (Le *Devoir*, 8 juin 1998).

<sup>16</sup> Pour plus de détails, voir *Le modèle anglo-saxon en question*, par Richard Farnetti et Ibrahim Warde. Paris, Economica, 1997.

<sup>17</sup> Il peut sembler contradictoire de mentionner le pouvoir de l'État américain alors que la thèse de l'auteure parle du déclin de l'État-nation aux mains de ces mêmes marchés, mais il est question ici du pouvoir politique d'imposer la libéralisation des marchés aux autres pays.

production, cette politique de libre circulation permet aux firmes d'emprunter à un endroit et d'investir ailleurs ces capitaux en passant par le système bancaire international ou les marchés boursiers. En tant que principal exportateur de capitaux, les États-Unis répondaient ainsi à des intérêts domestiques évidents.

Par ailleurs, cette inégalité ou « asymétrie » des pouvoirs donne un quasi droit de veto aux États les plus puissants, notamment les États-Unis, en matière de réglementation ou d'ententes internationales sur des sujets aussi variés que l'environnement, la régulation des marchés financiers ou l'accès universel aux besoins de première nécessité tels la nourriture, l'habitation et les soins de santé. Selon Strange, la cause est entendue: « Altogether, the business civilization that now prevails throughout the world for the decisionmakers in government and in business is one shaped by and modeled on the business civilization of America » (ibid.,65). Par exemple, les États-Unis furent les premiers à connaître une croissance fulgurante de ces instruments financiers sophistiqués que sont les produits dérivés, phénomène qui s'est développé dans un environnement où toute entrave régulatrice de l'État était inexistante. Devant l'intégration des marchés à l'échelle de la planète et la compétition transnationale entre les banques et autres joueurs sur le marché, aucun autre État n'a le pouvoir de renverser cette tendance.

Ce pouvoir vient en partie du rôle de superpuissance militaire des États-Unis sur qui les autres pays développés dépendent pour assurer leur protection, mais aussi de l'influence américaine dans la « structure des savoirs » qui dicte quels types de savoirs seront acquis, assimilés et diffusés, et à quelles fins. La source de ce pouvoir, selon Strange, se trouve indubitablement dans les universités et les associations professionnelles américaines. Il s'agit de mettre en parallèle le nombre d'étudiants étrangers qui fréquentent ces universités comparé à celles d'Europe ou du Japon; et aussi l'influence internationale des règles et des normes américaines au niveau du droit de propriété, des normes comptables, des marques de commerce, etc.

Strange souligne également que le pouvoir de l'État-nation est graduellement partagé avec, soutenu ou circonscrit par des instances supranationales telles le FMI, la Banque mondiale, l'OMC ou l'ALENA où les États-Unis jouent un rôle prépondérant<sup>18</sup>. Comme le note Streeck (1996:70), la mondialisation privilégie les systèmes nationaux, comme celui des États-Unis, qui s'appuient sur une gouvernance contractuelle et privée, ce qui en fait leur propre prolongement. Le transfert du pouvoir de l'État aux marchés devra naturellement avantager, parmi les capitalismes

---

<sup>18</sup> Par exemple, les règles de l'Organisation mondiale du commerce sont calquées sur le droit commercial américain. Dans une entrevue, l'ambassadrice des États-Unis à l'OMC déclarait que pour les États-Unis, cet organisme sert leurs intérêts dans la mesure où il reflète leurs valeurs, c'est-à-dire qu'il est basé sur des règles qui favorisent l'ouverture et qui établissent des normes. (Reuters, 6 avril 1998)

nationaux, ceux qui ont fonctionné avec une intervention étatique minimale. Il n'est donc pas surprenant que la plupart des accords majeurs en matière de commerce international concluent depuis cinquante ans l'ont été sous l'égide des États-Unis<sup>19</sup>. En vérité selon Strange, les limites et la nature des bureaucraties internationales sont orientées par le membre le plus influent. En vertu de leur taille et de leur prédominance politique, les États-Unis sont capables d'imposer leurs pratiques aux autres pays. Dès lors, le fonctionnement de ces organisations équivaut à la poursuite de leurs intérêts stratégiques nationaux par d'autres moyens (1996:xiv).

## **2.7 Mondialisation et remise en question de la démocratie**

Pour Susan Strange, l'impact de la mondialisation sur l'État-nation soulève quelques interrogations sur l'équilibre de l'économie politique internationale. La première question est d'ordre économique: une économie de marché, qu'elle soit d'envergure mondiale ou nationale, a besoin d'une banque centrale, une autorité hégémonique si l'on veut, qui puisse ordonner les marchés financiers, en agissant comme un créancier de dernier recours, et qui sera également en mesure d'administrer une logique keynésienne de stimulation en période de stagnation ou de récession. Aujourd'hui, selon elle, aucune des anciennes puissances hégémoniques, ni aucun organisme international n'est en mesure de répondre à ces deux exigences. Ceux qui en auraient les moyens, ou le pouvoir, sont trop intéressés à défendre leurs intérêts économiques immédiats. En attendant, le pouvoir grandissant, presque exclusif, des marchés financiers sur l'économie mondiale constitue un risque bien réel pour la stabilité du système.

Strange pose ici une question centrale qui est l'autonomie des marchés financiers face aux autorités publiques. En effet, le leadership du gouvernement américain en finance internationale s'est graduellement effrité depuis les années 1970 quand il décida de laisser flotter les taux de change pour financer une croissance au-dessus de ses moyens. À partir des années 1980, la croissance exponentielle de la dette a accéléré cette perte de crédibilité. Plus récemment, les responsables américains ne cherchent que très rarement à influencer la direction du dollar, en arguant que toute intervention est coûteuse et inefficace. Selon eux, il est préférable de renforcer les facteurs macro-économiques d'un pays plutôt que chercher à manipuler sa devise. Mais cette attitude indolente face au taux de change du dollar peut s'expliquer, au niveau de l'intérêt national, du fait que les États-Unis sont peu ouverts sur l'extérieur de par la taille de leur économie.

Il n'est pas certain que les États soient absolument impuissants face aux attaques sur leur devise. Selon des économistes s'il est vrai que, par exemple, la valeur à long terme du dollar

---

<sup>19</sup> Ce qui est logique étant donné que les barrières tarifaires sont généralement plus élevées ailleurs qu'aux États-Unis. La libéralisation multilatérale ou bilatérale profite alors essentiellement aux entreprises américaines. (Rodrik, p.78)

américain face au yen est le reflet de facteurs macro-économiques fondamentaux (comme l'état de la balance commerciale), les fluctuations journalières sur les marchés sont alimentées par les attentes des investisseurs et la spéculation. Les taux risquent alors de s'écarter de ces fondamentaux, et ce pour une longue période. Des interventions bien synchronisées de la part des gouvernements, surtout si elles sont exécutées à plusieurs, auront pour effet de ramener les taux de change à un niveau plus raisonnable, minimisant les contrariétés des exportateurs et importateurs (New York Times, 16 septembre, 1999).

Un autre dilemme soulevé par Strange tient à l'écologie, dans la mesure où les buts et les motivations des firmes multinationales amènent la plupart d'entre elles à détruire et polluer la planète, alors même que le contre-pouvoir représenté par l'État est restreint par des principes de droit international et de souveraineté.

Enfin, un troisième dilemme est de nature politique. La lutte pour la démocratie et la transparence, qui se mesure en termes de siècles, est mise à mal par la mondialisation quand celle-ci provoque un transfert relatif des pouvoirs de l'État vers l'entreprise privée. Le pouvoir grandissant des bureaucraties internationales non-étatiques et des technocraties managériales qui prennent la relève remet en question la pratique même de la démocratie. Aucune des autorités non-étatiques montantes n'est redevable envers qui que ce soit, et fort peu sont transparentes. Il en résulte un « déficit démocratique » pas seulement en Europe mais aussi en Amérique, au Japon et dans l'économie mondiale dans son ensemble (1996b:197).

Donc pour Susan Strange, il fut certes pertinent à une certaine époque d'étudier séparément des systèmes politiques inscrits à l'intérieur de limites territoriales bien définies, par exemple l'évolution et la gestion de leur économie de marché ou de leurs relations sociales. Mais à partir du moment où la société, l'économie et le pouvoir politique ne sont plus circonscrits par des frontières au sens territorial du mot, cette méthode n'est plus aussi pertinente:

« Authority is exercised across boundaries, and exercised unequally by states. The allocation of values is also shared between state authority and non-state authority, but in a random, complex and untidy way across issues, across sectors and - thanks to the dynamism of markets and technological change - across time periods. The differences recorded by the comparativists in law, politics and sociology pale into relative insignificance beside the common external forces of structural change in the world economy and world society. The assumptions that markets function within a stable legal and political framework, according to rational patterns of behaviour, and independently of dynamic shifts in bargaining power inside and outside the market becomes untenable »

(1995a:310).

Contrairement aux néo-institutionnalistes, qui cherchent sur le terrain des sociétés nationales des solutions de rechange à l'intervention gouvernementale pouvant atténuer les conséquences sociales de l'intégration économique mondiale, il importe, selon Strange, de trouver des substituts transnationaux à l'État-nation afin de préserver la gouvernance du système. Autrement la société sera à la merci de l'entreprise privée à mesure que l'incapacité grandissante de l'État-nation à stabiliser l'économie, à protéger les plus vulnérables et à conserver l'environnement se fera sentir.

### **III. LES MARCHÉS ONT-ILS EFFECTIVEMENT SUPPRIMÉ LA SOUVERAINETÉ DES ÉTATS?**

Cette partie du travail va exposer la thèse régulationniste, qui tout en admettant l'existence des pressions à la convergence issues de la mondialisation, n'en pense pas moins que, pour sa propre survie, le capitalisme ne peut se permettre une mainmise des forces du marché sur la société. Ainsi, la constitution de blocs économiques régionaux devrait certes limiter la diversité au sein du système, mais sans pour autant mener à l'hégémonie d'un modèle unique.

Après la Deuxième Guerre mondiale, l'État capitaliste s'est appuyé sur des industries de production en série, la sécurité d'emploi et la cohésion sociale (grâce à une gamme extensive de programmes sociaux). Le libéralisme de marché laissait les frontières intactes, bien que perméables. Jusqu'aux années 1970, le régime de régulation internationale, chapeauté par l'hégémonie américaine, a équilibré la conjoncture et permis l'adoption de stratégies nationales ambitieuses. Pour stabiliser les marchés, et préserver l'harmonie sociale dans la mesure du possible, les gouvernements pouvaient adopter des politiques macro-économiques de stimulation afin d'éviter les effets les plus néfastes des cycles économiques. La coexistence de variantes nationales était permise par le système monétaire international dans la mesure où le commerce extérieur représentait une part modeste du PIB. Par ailleurs, les marchés financiers étaient peu intégrés à cause des contrôles sur les mouvements internationaux des capitaux. La possibilité de dévaluer leur devise dans un système de changes fixes mais ajustables accordait aux gouvernements une marge de manoeuvre pour réaliser leurs politiques économiques (Aglietta 1997:434).

Au moins quatre modèles de développement économique se sont démarqués dans l'ensemble des pays industrialisés. Bien qu'une trame commune fordiste se développe pour soutenir ces modèles, dans chaque pays leur fonctionnement tiendra compte de spécificités économiques, culturelles et politiques distinctes. Il y a d'abord le modèle du laisser-faire, qui restreint les programmes sociaux de l'État à un strict minimum, limités surtout aux couches à faible revenu. Le modèle-type est celui des États-Unis, qui depuis longtemps diffère sensiblement des pays d'Europe

continentale au niveau des politiques d'emploi et de l'accès universel aux programmes sociaux. À plusieurs égards, les États-Unis ont toujours représenté un modèle unique d'État providentiel, qu'on pourrait qualifier de « pré-moderne », dans la mesure où l'idée d'une couverture sociale complète fondée sur la solidarité et la citoyenneté ne fut jamais acceptée (Mishra 1996:320).

Le néo-corporatisme suédois est certes la version la plus exhaustive du modèle social-démocrate, par son égalitarisme et des programmes sociaux forts généreux liés à un processus centralisé de négociations collectives, et des politiques très interventionnistes de l'État sur le marché du travail. En échange d'une protection sociale universelle, il est attendu des employés qu'ils s'adaptent au changement et modèrent leurs exigences salariales. En retour, il est convenu que l'entreprise soutiendra cette protection sociale. Ce système devait améliorer la compétitivité nationale en réduisant la structure des coûts dans l'industrie (Weiss, 1998:116).

Dans le troisième modèle de développement, dit « rhénan », on retrouve là aussi un engagement important de l'État en faveur du bien-être collectif, mais surtout à des fins de stabilité sociale et de sécurité intérieure. L'économie sociale de marché allemande en est le prototype. Ce capitalisme organisé ou coopératif se distingue par une collaboration marquée entre l'État, le capital et le monde du travail au sujet des grands enjeux de politique publique. Dans cette configuration, il revient surtout à l'industrie et au monde du travail d'appliquer les ententes.

Enfin, l'interventionnisme du secteur public est l'un des moyens de canaliser le régime d'accumulation lorsque l'histoire sociale et politique n'a permis ni l'acceptation large de la concurrence marchande, ni le développement d'une forte représentation associative des principaux acteurs économiques. Si la France constitue l'archétype de cette forme de capitalisme, l'ensemble des pays européens obéit à une régulation de type étatique, sauf en Grande-Bretagne plus proche du modèle américain. Il y est donc courant pour l'État d'intervenir directement dans la production, ajuster les marchés ou soutenir la demande. En outre, il prendra part à la codification des normes institutionnelles, du rapport salarial aux formes de la concurrence.

Le Japon pourra être considéré comme un cas singulier, car il combine certains aspects des modèles américain et allemand avec des particularités locales. Ainsi, la couverture sociale n'y est pas universelle mais fortement liée au travail. Celle-ci est donc segmentée comme aux États-Unis, mais en revanche, l'entreprise se préoccupe autant de son rôle social paternaliste que de rentabilité. Comme pour la plupart des pays ayant connu une industrialisation tardive (dont l'Allemagne), l'État japonais, devant l'impératif du rattrapage, a historiquement occupé une place importante en matière de politique industrielle, d'abord pour capitaliser les entreprises et ensuite les orienter vers les secteurs prometteurs.



Au niveau organisationnel également les divergences sont réelles. Dans l'entreprise anglo-saxonne, le pouvoir s'est déplacé avec le temps des entrepreneurs aux institutions financières (banques d'affaires, fonds de pension, fonds communs de placement, trusts) à mesure que l'économie s'est développée sur une plus grande échelle. Elles sont devenues les principales actionnaires des firmes et se rejoignent au sein de réseaux de participation croisée relativement dispersés. La prépondérance des marchés boursiers comme source de financement encourage les stratégies d'entreprise favorisant les rendements à court terme.

Aux États-Unis, le taylorisme a émergé comme mode d'organisation du travail. La séparation des tâches se prêtait au travail à la chaîne et une production de masse qui devait alimenter un marché s'étendant à l'échelle d'un continent. La concurrence se fait d'abord au niveau des prix, d'où l'importance des économies d'échelle. Dans les firmes, l'individualisme ambiant encourage la mise en valeur du mérite individuel plutôt que l'atteinte d'un consensus entre les différents acteurs. Cela se traduit par des écarts substantiels de formation et de rémunération entre les employés. Par ailleurs les relations de travail sont marquées par le conflit, chaque partie se préoccupant avant tout de ses intérêts particuliers. Sur le plan juridique, l'entreprise n'a de comptes à rendre qu'à ses actionnaires, parfois aux dépens des employés et des communautés.

Dans le modèle rhénan, les réseaux d'entreprises sont organisés verticalement autour des banques, de qui elles dépendent pour leur capital à long terme. La main-d'oeuvre est bien formée et participe au processus décisionnel, la qualité finale du produit se voulant un attribut du modèle. Les relations entre l'entreprise et ses partenaires (investisseurs, employés, communautés) tendent à être plus proches que dans le modèle anglo-saxon, reflétant une société plus consensuelle où les compromis sont négociés pour rendre compatibles l'accumulation du capital et le progrès social. Ainsi, le système de formation allemand, de même que les structures des salaires, sont inspirés par un souci égalitaire. Ce mode de fonctionnement s'applique pareillement au modèle suédois.

Au Japon, les participations croisées lient entre elles des compagnies qui ont d'importantes relations d'affaires. Comme en Allemagne, elles sont regroupées autour des principales banques pour former un keiritsu. Le capital et l'expertise sont à la disposition des entreprises de la « grappe » afin d'assurer les stratégies d'investissement du groupe à long terme. La stabilité et la productivité stimulées par ce type de relation ont favorisé la conquête des marchés, sans que les entreprises n'aient à se préoccuper de leurs rendements boursiers à court terme. L'organisation du travail se distingue par une flexibilité qui permet de réagir plus rapidement aux signaux du marché. Tout comme le modèle rhénan, la qualité et la différenciation sont la marque de commerce de la production japonaise.

Si la flexibilité et la formation des travailleurs, de même qu'une structure des revenus plutôt égalitaire, rapprochent les modèles japonais et allemand d'organisation du travail, ils se distinguent toutefois au niveau de la domination hiérarchique, et de la dépendance envers l'employeur, qui caractérisent les relations au sein de l'entreprise japonaise. À cet effet, les salariés japonais, et les syndicats, sont moins autonomes comparé aux pays où la mutualisation des risques est étendue à l'échelle de toute une société: assurance-emploi, maladie, retraites.

L'école de la régulation a conceptualisé ces différents modèles de développement économique autour de la notion du fordisme. Elle a souligné, à travers l'étude comparative des sociétés capitalistes, que chaque modèle est issu de compromis ou d'un arbitrage des conflits sociaux ayant produit une stratification sociale, un modèle politique et une spécialisation économique particuliers (Boyer et Drache, 1996:5). Pour les régulationnistes, le modèle décroissance fordien et l'interventionnisme furent adoptés par les démocraties libérales afin de contrer les forces destructives du marché. La période d'après-guerre fut donc propice à l'innovation et à la croissance de la productivité qui ont mené à une augmentation constante du niveau de vie. Le succès matériel du système repose avant tout sur la symbiose entre la production et la consommation de masse (ibid.,5).

Dès lors, il apparaît que l'efficacité du marché est fortement liée à la régulation de l'État. Une première raison étant que pour être efficaces, les marchés ont besoin de règles qui soient le produit d'un accord commun ou imposé. Pour les régulationnistes, il n'existe pas de marché « naturel » car en l'absence de mécanismes de surveillance, l'opportunisme latent du secteur privé, et l'intérêt particulier des firmes, auront tôt fait de distordre le processus d'ajustement (supposé cohérent) entre l'offre et la demande. Le marché n'est donc pas ici une finalité, il est une institution parmi d'autres qui coordonnent la société. C'est pourquoi la théorie de la régulation questionne l'affirmation voulant qu'il n'existe qu'une seule et unique méthode pour organiser les économies capitalistes.

Depuis plus d'un siècle, les modes de régulation ont fortement évolué selon les pays, avec les époques et les hasards de l'histoire, pas toujours en fonction de la logique pure du marché. En effet, plusieurs autres facteurs de type institutionnel façonnent celui-ci. Même si la monnaie en constitue l'assise principale, il faudra tenir compte de la force de travail (dont la reproduction ne saurait être assimilée aux mécanismes du profit) et des fonctions administratives de l'État. Le rôle de ce dernier, loin de se limiter à n'être qu'une courroie de transmission du marché capitaliste, est crucial pour l'organisation du pouvoir politique et la régulation de l'économie. À cet égard, l'institution de l'État providence est un instrument essentiel pour maintenir la cohésion sociale (ibid.,6).

### 3.1 Contexte institutionnel du fordisme.

L'ordre international d'après-guerre, relativement stabilisé par l'hégémonie américaine, permet donc une certaine marge de manoeuvre aux États-nations pour établir des institutions distinctes. Les pays industrialisés ont surmonté la dépression économique des années 1930 en instaurant le contrôle et la régulation des marchés. La primauté retrouvée du politique, répondant du compromis capital-travail, incitait les gouvernements à réorganiser en profondeur les mécanismes de l'économie en imposant des contrôles sur la finance, la monnaie « et plus généralement l'affirmation du primat du lien social sur la recherche de l'intérêt économique » (Boyer, 1998:9). De cet interventionnisme ont résulté des transformations notables au niveau de la politique monétaire, des relations industrielles, des infrastructures publiques et de l'éducation.

Ces aménagements institutionnels ont contribué à l'amortissement des cycles économiques; le marché est alors apprivoisé par la montée des oligopoles, les syndicats et les agences de l'État. Si l'inflation s'est enracinée, une croissance sans précédent de la productivité a permis une augmentation notable du niveau de vie. Selon Hollingsworth et Boyer (1997b:5): « This period of history demonstrates that markets are efficient not only when they are used and channeled according to clear political or social aims but also when they are contained and tamed by a variety of social and political institutions ». Ce qu'il faut noter, pour la question qui nous intéresse, c'est que l'ascendant du politique sur l'économique a favorisé l'émergence de formes institutionnelles hétéroclites tracées par les circonstances locales. Le marché est alors intrinsèquement lié aux institutions politiques et sociales, tant au niveau national qu'au niveau infra-étatique des sociétés.

### 3.2 La crise des années 1970

Toutefois, cette régulation a enclenché trois mécanismes déstabilisateurs qui ont pavé la voie à une résurgence du marché (Hollingsworth et Boyer, 1997a:437). Plusieurs des institutions qui avaient délimité sa sphère d'influence seront alors sur la défensive. Au plan international, le régime de l'hégémonie américaine et le système de Bretton Woods (qui prévient les dévaluations compétitives en fixant les taux de change au dollar américain) avaient contribué à relever l'Europe et le Japon en stimulant le commerce international et la croissance, tout en stabilisant les marchés de capitaux. Mais les États-Unis, qui absorbent leurs exportations, vont enregistrer, à partir des années 1970, une série de déficits de leur balance commerciale. C'est un symptôme que les systèmes sociaux de production (standardisés ou flexibles)<sup>20</sup>, qui jusque-là étaient indépendants - et ensuite complémentaires - se

---

<sup>20</sup> Par système social de production, les auteurs entendent la façon dont les institutions ou les structures d'un pays ou d'une région sont intégrées. Ils englobent le système de relations industrielles, la formation de la main-d'oeuvre, la structure interne des firmes, les relations des firmes entre elles et avec leurs fournisseurs, le marché des capitaux, la structure de l'État et ses politiques, la justice sociale, les coutumes et traditions historiques. Généralement on oppose le modèle-type standardisé propre aux États-Unis au modèle flexible des Allemands et Japonais. Ce dernier fait davantage appel aux relations de coopération entre les acteurs par rapport au premier, plus individualiste et axé sur la compétition.

font désormais concurrence. Dès lors, le système devient menacé par la capacité excédentaire de production issue de cette dynamique. Il sera victime des contradictions entre la mondialisation de l'accumulation et la régulation nationale.

L'internationalisation de la production et des échanges va limiter l'éventail des options politiques des gouvernements. Ils ne pourront plus, comme avant, se fier aux instruments keynésiens conventionnels, qui supposaient un certain degré d'autonomie des marchés nationaux et des politiques fiscale et monétaire. Dans la même veine, les entreprises dont la compétitivité dépendra de leurs capacités organisationnelles à l'échelle de la planète, ne sont plus solidaires des conditions économiques d'un territoire particulier. À partir de là, une crise des médiations sociales se prépare étant donné la rupture de leur logique interne, c'est-à-dire la correspondance entre productivité et répartition dans un cadre national (Aglietta, 1997:443).

Ce déséquilibre du système mondial fut également alimenté par l'introduction d'instruments financiers toujours plus sophistiqués les uns que les autres, qui ont pour effet de déstabiliser les régimes monétaires et financiers nationaux. À l'origine de ce phénomène: les dysfonctions du mode de régulation que provoque le ralentissement de la productivité dans les pays développés. Ainsi, l'augmentation du chômage et des transferts sociaux crée un endettement des États qui se trouvent graduellement à la merci de leurs créanciers. De même, la course pour investir dans le capital fixe, tant pour soutenir la compétition entre systèmes sociaux de production que pour surmonter la crise du travail à partir des années 1960, accroît la demande pour les crédits et renforce ainsi l'ascendant du capital financier (McNally, 1999).

Au niveau de la régulation supranationale, Paul Kennedy et Immanuel Wallerstein ont démontré qu'un régime international a besoin d'une puissance hégémonique pour son établissement et son maintien. Lorsque celle-ci amorce son déclin, sans successeur à l'horizon, le système est perturbé. Effectivement l'institutionnalisation des règles et des normes, qui permettent aux agents économiques de mener leurs transactions le plus efficacement possible à l'échelle mondiale, repose sur la stabilité propre à un régime hégémonique.

Donc, les régimes de croissance des pays industrialisés composaient difficilement avec l'agitation sociale, la crise du travail, l'inflation, les retours décroissants sur l'investissement et parfois l'impuissance des politiques keynésiennes à tempérer les cycles économiques. Les déficits budgétaires provoquent une perte de confiance envers les facultés administratives des gouvernements en matière de macro-économie (Hollingsworth et Boyer, 1997a:438).

### 3.3 La révolution anti-keynésienne

C'est à ce moment qu'entre en scène la théorie économique dite néo-classique, dont les promoteurs cherchent la stabilité monétaire, la compétitivité pour affronter les marchés extérieurs et de meilleurs rendements pour le capital. Selon certains économistes, les dépenses publiques ont peu d'impact sur l'économie étant donné que la rationalité des agents économiques conduit à un équilibre de type walrasien<sup>21</sup>. Ils sont à l'avant-garde d'une contre-révolution pour qui les gouvernements devraient se contenter d'être à la remorque des mécanismes du marché. Leur théorie repose sur trois hypothèses: 1) l'offre des services est plus efficace lorsque soumise à la compétition; 2) une nouvelle ère de compétitivité entraînée par l'internationalisation de la production a pour effet de déstabiliser les oligopoles nationaux qui, par leur puissance, avaient domestiqué les marchés en imposant les prix de façon arbitraire; 3) les marchés financiers, autrefois hautement réglementés, ont connu des transformations substantielles à la lumière des innovations dans le domaine des instruments financiers, une croissance accélérée des investissements internationaux et l'internationalisation de la production. En tout état de cause, une politique keynésienne de stimulation de la demande est hautement risquée dans un monde interdépendant où les importations occupent une place grandissante dans les dépenses des consommateurs.

L'acceptation graduelle de ces thèses, face à l'instabilité du système mondial et l'échec des politiques fordienues, pousse les gouvernements à plusieurs séries d'ajustements de politiques sociales et macro-économiques. Le marché apparaît comme l'outil le plus efficace pour assurer la croissance économique. Si bien qu'aujourd'hui, même des gouvernements qui se réclament de la social-démocratie ont adopté des stratégies néolibérales pour solutionner des problèmes structurels qu'ils n'ont pas su résoudre autrement (ibid., 439).

Cependant, Hollingsworth et Boyer soulèvent le paradoxe central de notre époque: alors que les gouvernements s'en remettent de plus en plus aux mécanismes des marchés, la recherche scientifique découvre, à partir des années 1980, que leur efficacité se limite en fait à une quantité restreinte de produits, (ibid.,440) Ainsi en est-il des matières premières standardisées qui sont transigées parmi de nombreux agents économiques. Néanmoins, la nouvelle théorie de la croissance (entre autres, la croissance endogène étudiée chez Paul Romer) suggère qu'il serait erroné d'appliquer une telle pensée à l'ensemble du système économique. L'innovation technologique, et la croissance qui en découle, risqueraient alors d'être gênées par l'offre

---

<sup>21</sup> Léon Walras, économiste du 19e siècle, a construit un modèle mathématique où, présumant un régime de compétition entièrement libre, les facteurs de production, les produits et les prix s'ajustent automatiquement pour atteindre un équilibre.

insuffisante des marchés en matière de recherche et développement, d'infrastructures et d'éducation. Selon les recherches de Romer, il faut attendre au moins une génération avant que les nouvelles technologies fondamentales ne deviennent productives et rentables, le temps qu'il faut normalement aux individus pour les maîtriser. Donc, les infrastructures produisent des facteurs collectifs dont la productivité privée est inférieure à la productivité sociale. Plus ces facteurs sont abondants, plus ils exerceront éventuellement des effets positifs sur la production des biens et services.

À un autre niveau, Michel Aglietta souligne que dans un monde où l'information est un enjeu et les externalités sont importantes, l'équilibre général de concurrence parfaite est une illusion. La concurrence maximale entraîne ici des comportements stratégiques dont les résultats peuvent être socialement désavantageux. Aglietta présente l'information comme une dimension essentielle de l'hétérogénéité des phénomènes économiques; elle est: « coûteuse, incomplète, inégale, organisée dans des structures qui sont loin d'être exclusivement des marchés » (1997:411). Des asymétries d'influence qui mènent à des relations de pouvoir entre les agents sont alors créées. Par ailleurs, l'importance de la notion d'externalité en économie, ou tout type d'interdépendance non incorporé dans les prix, ajoute à la complexité. L'ampleur des externalités (comme la pollution) empiète sur le rôle exclusif des marchés comme mode de coordination et rend caduc l'usage des équilibres pour représenter le système dans son ensemble.

On redécouvre aussi la thèse polanyienne qui a souligné comment les marchés sont moins efficaces pour conduire les transactions concernant le marché du travail, la formation de la main-d'oeuvre ou le monde de la finance, susceptibles qu'ils sont aux effets de rationnement, aux bulles spéculatives, à l'instabilité, à l'exclusion sociale et aux inégalités. À cet égard, les sociétés les plus régulées par les mécanismes du marché sont confrontées à de sévères problèmes de déviance et de pathologies sociales, étant donné le peu d'importance accordée à la justice sociale et à la solidarité entre les citoyens. La mentalité de marché produit une société très dynamique et ouverte au changement, mais en contrepartie elle doit composer avec l'instabilité qui en résulte.

Pour Hollingsworth et Boyer, la grande complémentarité qui existe entre la technologie, les marchés et la localisation des activités rend nécessaire un encadrement du système social de production par des institutions qui sont extrinsèques au marché (éthique des affaires, règles du jeu, associations sectorielles, État). Les politiciens s'occuperont des politiques locales; les associations sectorielles se chargeront d'établir des standards communs, en plus de mousser la qualité des produits et de maintenir une saine compétition; et l'État sera mis à contribution pour ouvrir des marchés à l'exportation et remplir certaines fonctions que les associations sectorielles ne peuvent accomplir d'elles-mêmes (1997a:444).

### 3.4 Encadrer les comportements opportunistes

Hollingsworth et Boyer suggèrent aussi, se référant à Polanyi et Fukuyama, que certains comportements pré-capitalistes sont indispensables à l'existence des marchés et du capitalisme lui-même. Ainsi en est-il de la confiance, de la réciprocité et des stratégies qui visent le long terme. Pour s'épanouir, ces dernières ont besoin de structures communautaires, des associations et/ou des réseaux. Les systèmes sociaux de production, autant la spécialisation flexible que la production de masse, devront s'insérer dans un environnement institutionnel qui favorisera un climat de confiance pouvant mettre en échec les comportements opportunistes. Cette conception de l'environnement institutionnel s'applique toutefois davantage aux systèmes de spécialisation flexible. En effet, l'importance accordée à la qualité du produit, la rapidité de livraison, ainsi que l'adaptation aux variations de la demande et aux changements technologiques convient à des relations de long terme entre patrons et employés, ou entre les grandes firmes et leurs sous-contractants, qui ne peuvent être entièrement formalisées par de simples contrats:

« Products that embody a high degree of technological complexity, rapid and unpredictable innovations, and unexpected variations in demand cannot be produced in a world coordinated by pure market relations. Rather they can be produced only in a world that has institutional arrangements that provide trust, risk sharing, tacit knowledge, and stratégie information » (ibid.,445).

D'ailleurs, une réputation de fiabilité sera encore plus importante pour les entreprises à mesure que le secteur des services occupera une place de premier plan dans l'économie. Si, à la limite, les produits manufacturés peuvent être évalués avant une transaction, les fournisseurs de services n'ont bien souvent que leur réputation à offrir.

L'argument polanyien suggère qu'une domination trop poussée des marchés remet en question la cohésion sociale, qui est la base de la dynamique que nous venons de présenter. Le capitalisme, une force économique extrêmement dynamique, aura naturellement tendance à détruire ces institutions traditionnelles. Or en éliminant de telles contraintes, il sème les conditions de sa propre destruction. Plutôt que laisser aux marchés le soin de déterminer le cheminement de la société, il serait en réalité souhaitable que la société oriente le fonctionnement des marchés.

Il convient ici de soumettre qu'un système social de production est le produit d'interactions entre les forces contradictoires que sont le marché et l'État. L'essence de l'entreprise pousse celle-ci à prendre de l'expansion dans son environnement, mais l'État est un contre-pouvoir qui maintiendra une symbiose entre l'entreprise et les assises sociales sur lesquelles la société environnante s'est constituée. La recherche maximale du profit sera contrainte par une certaine conception de la justice, la structure du système de relations industrielles, le système de formation de la main-d'oeuvre, la nature du marché des capitaux et la vitalité du système national. Si à court terme le processus d'accumulation s'en trouve affecté, en revanche l'innovation et l'adaptation de la part des firmes ou la force de travail seront facilités (ibid.,449).

### 3.5 Composition des particularismes nationaux

Pour la théorie de la régulation, une bonne dose d'historicité est de mise pour analyser l'origine des systèmes sociaux de production. Ces derniers sont le produit de règles et de normes, qui elles sont issues de crises structurelles et de conjonctures politiques particulières. Dans cette optique, l'intervention de l'État a facilité le règlement de compromis sociaux entre les acteurs de ces conflits. Ce rôle est essentiel dans la mesure où les acteurs sont généralement paralysés par l'incertitude dans les situations de crise majeure. Pour dénouer l'impasse, il faut une direction claire, susceptible de mener à la conclusion de nouvelles ententes institutionnelles et législatives, mais toujours à l'intérieur d'une logique particulière à chaque société. C'est pourquoi les politiques économiques et sociales des pays industrialisés ont divergé d'un pays à l'autre après la Deuxième Guerre mondiale. Elles sont le produit des normes traditionnelles, des clivages sociaux et des structures sociales propres à chacun d'entre eux.

Pour les néoclassiques, les agents rationnels ont tout intérêt à mettre en place des institutions qui vont gouverner leurs interactions stratégiques, mais c'est la compétition issue des marchés qui devra les engendrer (ibid.,451). Certains auteurs institutionnalistes (Etzioni par exemple) trouvent cette interprétation réductrice car, pour eux, les marchés ne peuvent exister qu'à partir du moment où s'installera une confiance qui va dépasser les limites de la rationalité pure. En ce sens, la tradition et la confiance contribuent à l'érection d'institutions économiques efficaces, dans la mesure où l'activité économique s'inscrit dans un réseau dense de relations fondées sur la famille, la religion, les contacts personnels, etc. L'approche française dite « des conventions » abonde dans le même sens, à savoir que des normes établies permettent aux échanges de se dérouler dans un cadre rassurant, loin de tout opportunisme excessif.



Les régulationnistes vont s'inspirer des concepts institutionnalistes, mais ils ajouteront aussi la notion de pouvoir pour expliquer cette préférence pour des solutions communautaires et non opportunistes. Ce sont les aménagements institutionnels qui, en principe, vont assurer de meilleurs résultats pour tous les participants. La théorie économique moderne montre que certaines configurations conflictuelles rendent nécessaires des interventions de type collectif dans l'activité économique pour arriver à cette fin. Elles empêcheront qu'un agrégat d'individus, guidés par leurs excès de rationalité, ne poursuivent des buts qui nuiront éventuellement à leurs propres intérêts<sup>22</sup>. Et c'est par le biais du politique, étant donné le pouvoir persuasif et coercitif de l'État, que va s'opérer la recomposition des institutions:

« Thus, all major coordinating mechanisms imply a constitutional order, i.e., a political process of institutionalization which is not left to the pure routine of everyday interactions. In other words, the polity is a necessary component of the institutionalization of all economic and social order » (ibid.,453).

Boyer et Hollingsworth reconnaissent que les lois du marché peuvent efficacement orienter l'allocation des ressources en période d'accélération des changements économiques et technologiques. Cependant, des aménagements institutionnels savent aussi faire montre d'une grande capacité d'adaptation lorsqu'il s'agit de coordination ou d'interactions stratégiques. Il serait donc exagéré selon eux de prétendre que si les marchés sont flexibles, les autres institutions sont automatiquement synonymes de rigidité. Il suit des concepts précédents que le politique est un élément essentiel à l'atteinte d'un certain niveau de performance économique, surtout en période de crise structurelle. Certaines interventions politiques auront une influence positive durable, au niveau des changements technologiques et des valeurs sociales, en plus de contribuer à mettre sur pied de nouveaux mécanismes de coordination.

### 3.6 Copier intégralement un modèle particulier est irréaliste

La persistance des configurations institutionnelles, selon Boyer et Hollingsworth, agit comme un frein à la convergence des institutions à travers le monde. Et ce, d'autant plus que la configuration d'un système à un moment donné est influencée d'une manière ou l'autre par son état initial. Des systèmes hétérogènes à cet égard ne pourront que difficilement se ressembler. Bien

---

<sup>22</sup> Streeck (1996:199) s'inspire de Durkheim pour développer cette notion: une société qui laisse aux individus toute liberté d'agir selon leur volonté peut difficilement atteindre un rendement productif optimal. Il s'ensuit qu'une économie sera performante quand elle s'inscrit dans une société bien intégrée. On peut même avancer qu'une société n'existera que si elle est capable d'imposer des contraintes normatives à la poursuite des intérêts individuels. Le contraire mènerait à l'anomie, privant ainsi les agents égoïstes et rationnels des conditions essentielles à la poursuite de leurs intérêts, notamment en leur permettant de consommer ces conditions à travers leurs propres activités.

sûr, les aménagements institutionnels sont en constante évolution, mais selon une logique propre à chaque système social qui est le produit de circonstances historiques propres (Hollingsworth, 1997:267). Par ailleurs, tout changement institutionnel d'envergure implique des conflits et une redistribution des pouvoirs à l'intérieur d'une société qui produit des résistances structurelles de taille. Pour toutes ces raisons, le rapprochement ou l'imitation entre les modèles de société dans un monde sans frontières demeure une thèse invraisemblable.

La période fordiste a démontré que la similarité des produits et des outils de production à travers le monde n'implique pas nécessairement l'adoption d'une stratégie unique au niveau des organisations et des mécanismes de coordination. Étant donné l'absence de conditions socio-politiques similaires, il est fort peu probable qu'une économie puisse importer d'un autre pays ses configurations institutionnelles même si, théoriquement, celles-ci contribueraient à sa compétitivité nationale:

« This inability to import major new institutional arrangements is often constrained by an existing institutional configuration with its own path dependent logic. Each institution is interdependent with other institutions, making it very difficult for a society to mimic the institutional arrangements of another country » (Hollingsworth et Boyer, 1997a:455).

Il est tout à fait logique que différents acteurs adoptent des moyens distincts pour résoudre les questions auxquelles ils sont confrontés. Par exemple, le profit est le but universellement recherché dans l'économie de marché capitaliste, mais selon le système social de production d'où proviennent les firmes, les retours sur l'investissement seront priorisés à court ou à long terme. Les systèmes varient aussi entre eux quant au taux de profit considéré comme acceptable. Les questions relatives à la cohésion sociale et à la distribution de la richesse; la quantité versus la qualité de la production; et la priorité accordée à l'innovation dans le développement de nouveaux produits ou à l'amélioration de produits existant sont d'autres éléments qui distinguent les systèmes sociaux de production (Hollingsworth et Boyer, 1997b:37).

Au niveau de l'efficacité, Hollingsworth et Boyer notent que les systèmes de production de masse diversifiée - avec leurs salaires élevés, une relative stabilité d'emploi et des formes de coordination institutionnalisées - sont mieux outillés que les systèmes coordonnés par le marché et les hiérarchies. Certes, les premiers sont plus lents à réagir aux perturbations inattendues et elles en subissent les effets à court terme au niveau de la productivité et des profits. Mais à plus long terme, la mobilité de la main-d'oeuvre et la mise à jour continue de ses compétences à l'intérieur des organisations favorisent l'innovation et la productivité. Par contre le second modèle, avec un système de relations industrielles qui valorise le court terme et le chacun pour soi, est susceptible

de produire à la longue un marché du travail plus segmenté, un ralentissement de la productivité et un déficit accumulé au niveau de la formation<sup>23</sup>.

La thèse de la mondialisation est fondée sur le constat d'une intensité accrue de la compétition sur la scène internationale au cours des deux dernières décennies. Ce phénomène a modifié les positions stratégiques des firmes et des syndicats, en plus de miner l'autonomie des autorités publiques. Certains auteurs s'inspirent de cette interdépendance pour affirmer que l'économie mondiale sera bientôt dirigée par un seul et unique mécanisme de coordination, c'est-à-dire le marché. Mais pour Hollingsworth et Boyer, cette interprétation relève de la pure utopie. Elle repose sur trois pré-requis: la globalisation totale des facteurs de marché (finance, matières premières, travail spécialisé); une intégration des marchés menant à la convergence des prix; et une mobilité accélérée des technologies de pointe permettant leur transfert partout dans le monde (1997a:462).

Selon eux, les faits contredisent ces hypothèses. Ils reconnaissent que les marchés financiers sont plus intégrés que jamais, mais il est aussi vrai que les taux d'intérêts divergent toujours d'un pays à l'autre en fonction de leur niveau de compétitivité ou de leurs politiques macro-économiques. De plus, la mobilité de la force de travail demeure fort limitée, et pour cette raison les investissements directs sont dirigés en priorité vers les juridictions possédant des bassins de main-d'oeuvre bien formée, disciplinée et/ou bon marché. Ensuite, des variations substantielles au niveau des prix de vente sont toujours enregistrées entre les pays, en fonction de la compétitivité relative de leur système social de production et des activités de production qui sont leur spécialité. Ainsi en est-il des salaires dont les niveaux continuent d'être établis en fonction des institutions nationales, du degré de formation et des valeurs sociales propres à chaque nation. Enfin, les transferts de technologies de pointe ne sont possibles qu'à partir du moment où les acquéreurs potentiels disposeront d'une expertise suffisante pour les mettre en application.

Nous avons vu que les systèmes sociaux de production étant des configurations complexes composées de plusieurs acteurs institutionnels, et leur consolidation se produisant sur un terme habituellement assez long, ils peuvent difficilement s'exporter d'un pays à un autre. Pour Boyer et Hollingsworth le défi qui s'impose à chaque nation, loin de se résumer à copier

---

<sup>23</sup> Pour Thomas Coutrot (1998), les firmes américaines, dont la renaissance est acclamée, ont réussi la synthèse qui consiste à obtenir une implication plus active de leurs employés sans pour autant concéder une protection accrue de l'emploi, comme chez les Japonais, et sans non plus leur accorder des bénéfices comparables aux travailleurs Allemands. Mais à moyen terme cette résurgence ne devrait pas survivre aux contradictions du néolibéralisme, notamment l'insécurité chez les employés qui engendre les conflits sociaux, et l'instabilité inhérente aux marchés de capitaux déréglementés, piliers du système.

intégralement les techniques du leader du jour, est de filtrer les meilleures pratiques afin qu'elles correspondent à ses besoins propres. C'est-à-dire qu'il faudra, dans leur application, tenir compte des aménagements institutionnels locaux et des spécialisations économiques. Les États-Unis, après tout, ont adopté certaines techniques industrielles japonaises touchant à la qualité du produit, la gestion des inventaires ou la participation des travailleurs, sans que son « modèle national » n'en soit modifié pour autant.

Mais il reste que l'État-nation ne sortira pas indemne du processus de mondialisation. La diffusion de l'idéologie de marché à travers le monde; une forte concurrence internationale; des marchés financiers autrement plus sophistiqués; les nouvelles technologies de l'information; remettent tous en question plusieurs institutions nationales. L'État est confronté à une double tendance qui effrite sa position centrale: l'émergence d'organismes de régulation transnationaux (ALENA, UE, OMC, etc.) en réponse à la mondialisation, pendant que l'évolution vers de nouveaux systèmes de production encourage une demande pour des aménagements institutionnels sur le plan local ou régional. C'est là un constat établi également par les tenants de la convergence (Strange entre autres) mais pour Boyer et Hollingsworth il en résultera un mode de régulation plus complexe avant un hypothétique absolutisme des marchés.

### 3.7 Deux options: l'État néo-libéral et l'État néo-corporatiste

L'approche de la régulation soutient que le capitalisme est une force de changement qui n'a pas en lui-même son principe de régulation. C'est la cohérence des médiations sociales qui oriente l'accumulation du capital dans le sens du progrès (Aglietta, 1997:437). Nous avons vu que les régulations du régime fordien sont largement désuètes compte tenu de la transition vers un nouveau régime de croissance qui emprunte pour beaucoup au capitalisme anglo-saxon. Les nouvelles technologies et la mondialisation ont miné la complémentarité stratégique entre le fordisme et l'État providentiel keynésien pour créer des pressions en faveur d'une nouvelle régulation capitaliste. Les États-nations ne pourront se permettre d'agir comme si les économies nationales étaient fermées et leur dynamique auto-centrée. Si un rôle crucial de l'État fordien fut de soutenir la demande interne pour assurer des débouchés à la production de masse, la transition au post-fordisme emmène l'État à se concentrer davantage sur l'offre, à savoir la compétitivité et la subordination des politiques sociales aux exigences de la flexibilité du travail. Face à la compétition des nouveaux pays industrialisés dans la production à faible densité technologique, les pays avancés devront progresser vers des modes de production plus sophistiqués pour maintenir l'emploi et la croissance. Ici, le soutien de l'État sera important pour encourager le

développement de nouvelles technologies et leur application dans un champ le plus large possible.

Bob Jessop (1997) est un des régulationnistes s'étant le plus aventuré à identifier les contours d'un État post-fordiste issu de la production de nouvelles médiations sociales. Selon lui, un régime d'accumulation post-fordiste exige une redéfinition de l'État, qui de fordiste-providentiel devient un état schumpeterien au sens où il cherche à encourager l'entreprise, l'investissement étranger et l'innovation. En promouvant ainsi la compétitivité des économies nationales, et en restructurant l'État providence pour le subordonner aux forces du marché, il résout deux questions clés de la crise fordiste: les tendances à la stagflation que provoque sur la croissance l'ingérence de l'État, ainsi que la crise fiscale provoquée par une demande croissante de la consommation de nature sociale.

Toutefois, comme il y eut divers modèles dans la période fordiste, Jessop anticipe quelques variantes à l'État post-fordiste. Bien que ce processus soit toujours en voie d'élaboration, il identifie deux régimes-types qui seront tributaires de l'héritage institutionnel et du pouvoir relatif des groupes sociaux au sein des diverses formations sociales.

Le premier modèle, néo-libéral, cherche à orienter une transition vers le nouveau régime économique à travers les mécanismes du marché. Les prototypes furent le Reaganisme aux États-Unis et le Thatcherisme en Grande-Bretagne. Il s'agit de privatiser, déréglementer, de réorienter les activités de l'État pour répondre aux besoins de l'entreprise privée. Il y a ici un rejet de toute forme de partenariat social qui pourrait entamer les privilèges du capital et des marchés. Ce modèle promeut ardemment l'internationalisation, même si quelques industries nationales en souffriront. Dans ce contexte, il est souhaité que l'innovation se produise spontanément avec l'affranchissement de l'entrepreneuriat, à mesure que celui-ci profitera des nouvelles orientations et incitatifs. Loin de s'effacer, l'État, de nature autoritaire, demeure un outil important pour soutenir cette transition. Après tout, le marché libre et la mondialisation ne constituent pas comme tels des excroissances organiques de la société. Ils ne peuvent s'imposer sans l'exercice d'un pouvoir étatique centralisé au service de puissants intérêts privés, à l'abri des contrôles et des contraintes de la démocratie (Gray, 1997). Alors la question ne se résume pas à débattre la taille de l'État, mais bien ses priorités.

Dans le modèle néo-corporatiste, le défi sera de refléter la diffusion des intérêts dans la communauté, par exemple l'hétérogénéité croissante du marché du travail ainsi que l'émergence des secteurs d'activité non-traditionnels. Certes, l'impulsion de l'État dans l'éducation, la

recherche, les infrastructures sera complémentaire de l'entreprise privée, mais cet engagement demeure aux antipodes de l'idéologie minimaliste de l'État. Il se produit dans un contexte où l'organisation du travail devient de plus en plus un processus collectif qui dépend des investissements dans les facteurs d'innovation, comme les infrastructures et le capital humain, dont le rendement social est supérieur au rendement privé (Aglietta, 1997:440). Cependant, à la différence du corporatisme fordien dont la priorité fut le plein emploi, le néo-corporatisme s'occupera d'innovation et de compétitivité. En conséquence, la concertation pourra dépasser la dynamique travail-capital pour englober d'autres secteurs qui peuvent également influencer l'innovation et la compétitivité (science, éducation, santé). En matière de politique industrielle ou de politique du revenu, les arrangements néo-corporatistes seront plus sélectifs, donc moins universels, pour tenir compte de la plus grande flexibilité associée à l'économie post-fordiste.

### 3.8 Flexibilité et dévolution des pouvoirs

Cette quête d'une plus grande souplesse nous mène au principe de dévolution (ou la subsidiarité dans l'Union européenne), qui implique le transfert de certains pouvoirs vers les entités administratives infra-étatiques. Comme l'État-nation perd graduellement des pouvoirs sur la scène internationale, et que souvent il se montre incapable de maintenir la croissance et le plein-emploi au plan national, la pression politique monte en faveur d'une gouvernance locale, ou régionale, qui saura mieux répondre aux conjonctures particulières. Ces revendications sont alimentées par la difficulté des États centraux à tenir compte des particularités locales dans leurs programmes. Aussi, les nouveaux critères d'implantation des entreprises, liés à la qualité de vie et la qualité des infrastructures, font davantage appel aux politiques publiques que les traditionnels facteurs naturels de production. Les difficultés financières de l'État-nation ont favorisé en ce sens une décentralisation et régionalisation de la gestion des biens collectifs locaux tels que les infrastructures de transports, l'éducation, la formation, ou les aides au développement et à l'insertion sociale des chômeurs.

Si à l'époque du fordisme, les autorités régionales ne furent que des extensions d'un État central interventionniste, il se produit depuis une réorientation de leurs activités vers la promotion de leur compétitivité dans la nouvelle économie mondialisée. L'idée des micro-régulations différenciées est avancée par Létourneau (1996:210) comme une solution pragmatique au postulat que dans les sociétés contemporaines, les grandes métropoles et certaines régions sont devenues des « zones sans pays » qui se développent à des rythmes particuliers, plus ou moins au diapason de l'économie nationale. Conséquemment il y a un intérêt marqué pour des

politiques d'emploi structurées sur des bases régionales; idem pour l'éducation et la formation, les transferts technologiques, le capital de risque, les centres d'innovation, les techno-parcs, etc. De nouvelles formes de partenariat sont établies pour orienter et promouvoir le développement des ressources locales. Les syndicats, chambres de commerce locales, les fonds de capital de risque, les institutions scolaires, les centres de recherche et les États subnationaux pourront se concerter plus facilement afin de revivifier les économies régionales.

Donc, en même temps que la triadisation de l'économie mondiale a transféré une part grandissante des pouvoirs de l'État-nation à des organes supranationaux, il se produit un regain d'intérêt pour la promotion des économies subnationales, aux dépens d'une perspective nationale. À cet effet, si les conditions de l'offre à la base de la compétitivité varient entre firmes, secteurs et grappes, il est important qu'elles soient identifiées au niveau approprié et que des politiques conséquentes soient implantées localement.

Sur le plan social, dépasser la passivité, l'anonymat et la bureaucratisation, conséquences malheureuses de la prestation de services à la population par l'État-providence exige, pour éviter une adhérence exaltée envers l'individualisme prônée par le néolibéralisme, une nouvelle alliance entre l'initiative et la solidarité qui dépasse les idéologies traditionnelles (Lipietz, 1990). Cette solution doit privilégier le local comme site d'une nouvelle régulation démocratique, dans la mesure où elle présuppose l'existence de contacts directs et la tenue de négociations à la base, entre les besoins et les porteurs de solutions.

Malgré l'érosion de son influence, l'État-nation gardera un rôle clé, surtout au plan politique. C'est à ce niveau que se règlent les conflits sociaux et que sont décidées les politiques redistributives, car là se trouve la base fiscale pour implanter ces politiques. Les organes supranationaux s'intéressent davantage à la mondialisation du capital, ce qui est souvent le cas des instances infra-étatiques également, et à la promotion des économies triadiques (Japon, Europe, Amérique du nord). Selon Jessop, tant que le rapport salarial (même dans sa nouvelle forme, plus flexible) sera la relation sociale dominante du capitalisme, l'État-nation providentiel (lui aussi flexibilisé) aura sa place pour assumer la reproduction de la force de travail et du rapport salarial<sup>24</sup>. En outre, les pouvoirs constitutionnels, législatifs et financiers des gouvernements centraux leur donnent une position décisive dans leurs rapports avec les gouvernements

---

<sup>24</sup> Pour Mishra (1996:329) qui approfondit un peu plus à ce sujet, si l'État-providence est devenu insoutenable financièrement sur la base du principe d'universalité, il en demeure pas moins que les programmes sociaux mis en place dans les pays industrialisés remplissent des fonctions importantes sur les plans économique, social et politique. Il exclue donc un démantèlement radical de ceux-ci, non seulement pour des raisons électoralistes mais aussi d'efficacité et de cohésion sociale.

régionaux. Idéalement, selon Lipietz (ibid.), l'État national servirait d'intermédiaire entre le local et l'établissement de règles suprarégionales, sans lesquelles les régions ou les pays risquent de se faire concurrence les uns contre les autres au détriment des plus démunis.

La question est donc ouverte à savoir comment l'État providence sera restructuré et dans quelles limites son rôle pourra être réduit (d'un point de vue néo-libéral) ou accentué (du point de vue néo-corporatiste) sans toutefois miner la compétitivité ou ralentir la transition post-fordiste. C'est pourquoi, selon Jessop (ibid.,276) l'État-providence keynésien est appelé à être remplacé par l'État accompagnateur, qui aura toujours sa place dans la reproduction du salariat, mais dont la mission se rapportera aux questions économiques confrontant l'État dans une économie plus ouverte.



## CONCLUSION

Une réponse critique au néolibéralisme suggère que la théorie de la mondialisation serait devenue « idéologique » dans le sens entendu par Karl Mannheim: une idée dont la raison d'être est d'accompagner, ou résister au changement social. L'idéologie devient un outil indispensable pour caractériser les idées qui produisent, ou cherchent à produire, les effets qu'elles affirment simplement refléter. En ce sens, la théorie de la mondialisation ferait partie elle-même du processus de mondialisation (Scott, 1997:16). Comment s'en étonner quand la mondialisation est avant tout stimulée par le secteur privé, en autant qu'elle signifie un transfert de pouvoirs, non seulement de l'État-nation aux acteurs transnationaux, mais aussi des gouvernements nationaux vers le secteur privé. Dès lors, la mondialisation et le libéralisme économique vont souvent de pair.

Bien entendu, l'avenir de plusieurs aménagements institutionnels conclus au niveau national demeure incertain. Des forces contradictoires de nature transnationale se manifestent et l'on conçoit difficilement que l'environnement institutionnel des années 1960 puisse survivre une autre génération. Ainsi, la conjoncture post-fordiste appelle certes à des ajustements dans la régulation de nos sociétés en faveur d'une plus grande flexibilité, plus de transparence, de partenariats avec l'entreprise privée et les groupes de citoyens, de responsabilité fiscale et d'inclusion civique. Les conséquences se feront sentir au niveau du marché du travail, dans la prestation des services sociaux ou dans la décentralisation des États-nations. Et cela non seulement pour des questions d'efficience, mais aussi pour assurer plus d'autonomie aux individus comme citoyens et producteurs ou comme prestataires de services.

Mais dans un monde plus engagé et transparent, les forces du marché devront elles aussi répondre de leurs actes. Dans la mesure où les mouvements sociaux, tels le mouvement ouvrier ou les écologistes, relayés par les électeurs, auront exprimé avec succès leur volonté de ne plus accepter passivement les diktats du marché, les gouvernements n'auront d'autre choix que de tenir compte des intérêts civils dans l'élaboration des nouvelles règles internationales. C'est dans cette perspective que nous pouvons analyser les victoires récentes des partis centristes ou sociaux-démocrates à travers l'Occident. Bien sûr, le projet et les valeurs que ces partis incarnent sont en phase de rénovation. Mais en tout état de cause, après deux décennies l'époque en est à une certaine rupture avec le laisser-faire. Grosso modo, s'ils acceptent toujours le marché et son dynamisme comme moteur de la production, il en va autrement des inégalités et des incertitudes que celui-ci produit. Si la communauté et la solidarité ont remplacé le socialisme et le collectivisme

dans la rhétorique, l'État sera là pour s'occuper des problèmes non résolubles ailleurs, notamment les difficultés auxquelles sont confrontées les victimes de la nouvelle économie.

Bref, la mondialisation n'impose pas une pensée unique, mais elle situe autrement le débat. Certes, elle a ses exigences de rigueur macro-économique et de compétitivité qui favorisent les marchés. Mais il existe en Occident deux environnements économiques et sociaux, l'un anglo-saxon et l'autre continental, laissant place à des alternatives de droite ou de gauche, bien que différentes d'autrefois (Mine, 1997). Cela cadre tout à fait avec l'approche régulationniste pour qui le futur du capitalisme sera plus ouvert que l'approche néo-schumpeterienne ou l'idéologie néo-libérale ne laissent entendre.

Dans une certaine mesure, plusieurs difficultés auxquelles sont confrontés les décideurs en matière de politique macro-économique sont issues de causes internes (croissance ralentie, déclin des revenus nationaux) et non de la mondialisation comme telle. Si la globalisation financière crée des pressions sur les gouvernements, il est certain que les détenteurs de capitaux peuvent dicter plus facilement leurs préférences dans un contexte de ralentissement. Dans ce cas, l'intégration économique affaiblit non pas l'État comme tel mais l'efficacité de certains types d'instruments de politique publique. Toutefois, il sera plus facile d'adapter les politiques industrielles, moins statiques, pour tenir compte de l'évolution des marchés. À cet égard, une certaine forme de coordination entre l'État et l'entreprise privée, mais encadrée par le secteur public, est un élément décisif qui pourra orienter l'investissement vers les secteurs d'activité porteurs d'avenir, où les risques sont parfois trop importants pour que l'entreprise privée puisse agir en solo. Il ne faut pas conclure que la solidarité sociale doit nécessairement être mise au rancart puisqu'elle met en place les conditions permettant à l'économie de se rénover dans un état de relative stabilité. En outre, l'investissement public suscite des externalités qui augmentent l'efficacité du secteur privé, avec les avantages liés à l'éducation, la recherche et développement, la santé et les infrastructures (Aglietta, 1997:465; Weiss 1998:6).

Si toutes les options sont ouvertes, une perspective historique à long terme permet de soutenir que l'appropriation du marché demeure préférable à la soumission. Car peu importe le niveau spatio-territorial où se conduit l'activité économique, des aménagements institutionnels seront toujours nécessaires pour coordonner les relations entre les agents; gage non seulement d'un meilleur équilibre entre les besoins productifs et sociaux, mais aussi d'efficacité. Le néolibéralisme peut certes libérer les forces créatrices à court terme, mais comme programme il semble incapable d'assurer la reproduction à moyen terme de cette croissance, étant vulnérable aux débalancements cycliques et à l'opportunisme.

L'histoire a démontré que la mondialisation n'est pas un processus irréversible, surtout quand les pays ont conscience d'être confrontés aux forces anonymes et souvent destructrices du marché. Actuellement, la conjoncture de l'économie politique mondiale semble pointer vers une remise en question de certaines idées reçues. Contrairement à un passé récent, il existe désormais une plus grande ouverture au niveau des politiques publiques pour la croissance et l'emploi (conditions propices à la réduction des inégalités) par rapport à l'austérité antiinflationniste privilégiée par les détenteurs de capitaux.

Potentiellement, une meilleure coordination internationale, ou entre divers paliers d'autorité, permettrait certes d'enrayer une compétition néfaste se conduisant sur la base du plus bas dénominateur. Le défi qui s'annonce aux États-nations sera d'élaborer des règles internationales qui ne sont plus destinées à servir uniquement les intérêts du capital privé, mais qui répondent également aux besoins des citoyens ordinaires, et ces règles devront imposer des obligations au capital privé en même temps que des droits lui sont accordés.

## BIBLIOGRAPHIE

AGLIETTA, Michel. *Régulation et crises du capitalisme*. Paris, Éditions Odile Jacob, 1997.

BOYER, Robert et Daniel DRACHE. « Introduction », in BOYER, Robert et Daniel DRACHE (éditeurs) *State Against Markets: The Limits of Globalization*. Londres, Routledge, 1996, p.1-27.

BOYER, Robert et J. Rogers HOLLINGSWORTH. « From National Embeddedness to Spatial and Institutional Nestedness », in BOYER, Robert et J. Rogers Hollingsworth (éditeurs) *Contemporary Capitalisme: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge University Press. 1997a, pp.433-479.

BOYER, Robert et J. Rogers HOLLINGSWORTH. « Coordination of Economie Actors and Social Systems of Production », in BOYER, Robert et J. Rogers Hollingsworth (éditeurs) *Contemporary Capitalisms: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge University Press. 1997b, pp.1 -47.

BOYER, Robert. «La globalisation : mythes et réalités ». Actes du Gerpisa, no18.1997

BOYER, Robert. « La politique à l'ère de la mondialisation et de la finance: le point Sur quelques recherches régulationnistes ». Texte d'une communication au Colloque " Evolution et transformation des systèmes économiques: approches comparatives du capitalsime et du socialisme ", tenu en juin 1998 à Paris.

COUTROT, Thomas. *L'entreprise néo-libérale, nouvelle utopie capitaliste? enquête sur les modes d'organisation du travail*. Paris, La Découverte, 1998.

CROUCH, Colin et Wolfgang STREECK. « L'avenir du capitalisme diversifié » in CROUCH, Colin et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *Les capitalismes en Europe*. Paris, La Découverte, 1996, p.11-26.

DICKEN, Peter. *Global Shift: Transforming thé World Economy*. New York, The Guilford Press, 1998.

DOREMUS, Paul N., Simon REICH et Louis W. PAULY. *The Myth of thé Global Corporation*. Princeton University Press, 1998.

ELAM, Mark. « Puzzling out thé Post-Fordist Debate: Technology, Markets and Institutions » in AMIN, Ash (éditeur) *Post-Fordism: A Reader*. Oxford et Cambridge, Blackwell, 1997, p. 43-77.

GLYN, Andrew. « Egalitarianism in a Global Economy », in *Boston Review*, décembre 1997. GRAY, John. *False Dawn: The Delusions of Global Capitalism*. Londres, Gantra Books, 1997.

HOLLINGSWORTH, J. Rogers. « Continuities and Change in Social Systems of Production: The Cases of Japan, Germany, and the United States », in BOYER, Robert et J. Rogers HOLLINGSWORTH (éditeurs) *Contemporary Capitalisms: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge University Press, 1997, pp.265-309.

JESSOP, Bob. « Post-Fordism and the State », in AMIN, Ash: *Post-Fordism: A Reader*, Blackwell, Oxford et Cambridge, 1997, p.251 -279.

KRUGMAN, Paul: *La mondialisation n'est pas responsable*. Paris, La Découverte, 1998.

LÉTOURNEAU, Jocelyn. *Les années sans guide: Le Canada à l'ère de l'économie migrante*. Montréal, Boréal, 1996.

LIPIETZ, Alain. « Après-fordisme et démocratie », in *Les Temps Modernes*, 1990, vol. 524, p. 97-121.

MINC, Alain. *La mondialisation heureuse*. Paris, Pion, 1997

McNALLY, David. « Turbulence in the World Economy », in *Monthly Review*, juin 1999, p. 38-52.

MISHRA, Ramesh. « The Welfare of Nations », in BOYER, Robert et Daniel DRACHE (éditeurs) *State Against Markets: The Limits of Globalization*. Londres, Routledge, 1996, p. 316-333

OHMAE, Kenichi. *L'entreprise sans frontières: nouveaux impératifs stratégiques*, Paris, Intel-Éditions, 1991

REICH, Robert. *The Work of Nations*. New York, A.A. Knopf, 1991

RODRIK, Dani. *Has Globalization Gone Too Far?* Washington, Institute for International Economies, 1997.

SCOTT, Alan. « Globalization: Social Project or Political Rhetoric? » In SCOTT, Alan (éditeur) *The Limits of Globalization: Cases and Arguments*. Londres et New York, Routledge, 1997, p1-22

STRANGE, Susan. « The Limits of Politics », *Gouvernement and Opposition*, été 1995a, p. 291-311.

STRANGE, Susan. « The Defective State », *Daedalus*, été 1995b, p. 55-74.

STRANGE, Susan. « L'avenir du capitalisme mondial: La diversité peut-elle persister

indéfiniment? » in CROUCH, Colin et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *Les capitalismes en Europe*. Paris, La Découverte, 1996a, p. 247-260.

STRANGE, Susan. *The Retreat of the State*. Cambridge University Press, 1996b STRANGE, Susan. « The Erosion of the State », *Current History*, novembre 1997, p. 365-369.

STREECK, Wolfgang. « Le capitalisme allemand existe-t-il? A-t-il des chances de survivre? », in CROUCH, Colin et Wolfgang STREECK (sous la direction de) *Les capitalismes en Europe*. Paris, La Découverte, 1996, p.47-76.

STREECK, Wolfgang. « Beneficial Constraints on the Limits of Rational Voluntarism », in BOYER, Robert et J. Rogers MOLLINGSWORTH (éditeurs) *Contemporary Capitalisms: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge University Press, 1997, pp. 197-219.

WEISS, Linda. *The Myth of the Powerless State*. Ithaca, Cornell University Press, 1998.

YERGIN, Daniel et Joseph STANISLAW. *The Commanding Heights: The Battle Between Governments and the Marketplace that is Remaking the World Economy*. New York, Simon&Schuster, 1998.